DER DEUTSCHE DROGENHANDEL.

INAUGURAL-DISSERTATION

ZUR

ERLANGUNG DER DOKTORWÜRDE

DER

HOHEN STAATSWISSENSCHAFTLICHEN FAKULTÄT

DER

KÖNIGLICHEN EBERHARD-KARLS-UNIVERSITÄT

ZU

TÜBINGEN

VORGELEGT

VON

WILHELM BREITFELD

AUS

DINGELSTEDT (RGBZ. ERFURT).

ACAD. LIBRARY BIBL.

LEIPZIG
DIETERICHSCHE VERLAGSBUCHHANDLUNG
1906.

Druck von C. Grumbach in Leipzig.

MEINEN ELTERN.

Literatur.

I. Zur Geschichte des Drogenhandels.

1. Hüllmann, Handelsgeschichte der Griechen (Bonn 1839).
2. Kriegk, Deutsches Bürgertum im Mittelalter (Frankf. 1868)
3. Peters, Der Arzt und die Heilkunst in der deutschen Vergangenheit (Lpzg. 1900).
4. Brückner, Lampe & Co., 150 Jahre einer deutschen Drogenhandlung.
5. Buchheister, Der Drogenkleinhandel am Ende des 19. Jahrhunderts.

Biedermann, Geschichte der Leipziger Kramerinnung, — Buch der Erfindungen (Heppe) — Savary, Dictionnaire universel de commerce, Heinsius, Kauf- und Handlungslexikon, — Krünitz, Ökonomische Encyklopädie.

II. Betriebsverhältnisse des Drogenhandels und der in Frage kommenden Industrien.

6. Berichte des deutschen Drogistenverbandes.
7. Die Fachzeitschriften der Drogisten.
8. Deutscher Drogistenkalender.
9. Berichte der Handelskammern von Leipzig, Berlin, Mannheim, Stuttgart, Darmstadt, Magdeburg, Dresden usw.
10. Die Handelsberichte der Firmen Gehe & Co., Julius Großmann, Brückner, Lampe & Co., Schimmel & Co.
11. Stenogramme der Reichstagsverhandlungen.
12. Handbuch der Wirtschaftskunde Deutschlands. Bd. III Abhdlgg. 22, 23, 24, Bd. IV Abhdlg. 2.
13. O. Meißner, Handverkaufstaxe.
14. Gebauer, Die Volkswirtschaft im Königreich Sachsen.
15. Wachsmuth, Leipzigs Großhandel und Industrie.

III. Warenkunde.

16. Buchheister, Drogistenpraxis.
17. J. Cracau, Der Drogist.
18. Heppe, Drogenkunde.
19. Weidinger, Warenkunde der chemischen Industrie und Pharmazie.

IV. Rechtskunde.

Die unter Nr. 5, 6, 7, 8 und 17 genannten Schriften.

Inhalts-Angabe.

Einleitung . . . . . S. 13

1. Ursprung des Wortes Droge.
2. Begriff Droge.
3. Einteilung der Drogen.
4. Beispiele für pflanzliche Drogen.

Anmerkung: Über die Arten und Eigenschaften der Drogen geben außer den in der Literaturangabe unter Nr. 16—19 aufgeführten Werken über Warenkunde noch eine Reihe ähnlicher Bücher Aufschluß. Unter diesen „Warenkunden" die umfassendste, zugleich alle Hilfswissenschaften einbegreifend, ist das ca. 3500 Seiten starke Werk: J. Cracau „Der Drogist". Vom „Deutschen Drogistenverband" am meisten empfohlen wird: Buchheister: „Drogistenpraxis" (2 Bde.)

Erster Abschnitt.

Grundzüge der geschichtlichen Entwicklung des Drogenhandels.[1])

I. Im Altertum . . . . . S. 20
Griechen. Phönizier. Römer.

II. Im Mittelalter und im 16. Jahrhundert . . S. 22
1. Der Levantehandel.
2. Die deutschen Grossomaterialisten.
3. Die Bezugsquellen für den Import seit der Entdeckung der Neuen Welt.
4. Der Kleinhandel mit Drogen.
   a) Die Apotheker und die Spezereikrämer.
   b) Wandelungen in der Pharmazie älterer Zeit.

III. In den letztvergangenen Jahrhunderten . . S. 26
1. Neubildung des Drogengroßhandels aus der Apotheke.
2. Neubildung des Drogenkleinhandels aus der Drogengroßhandlung.
3. Entstehung der Präparatenindustrie und die Wirkungen davon auf die Drogengroßhandlung.
4. Die neue industrielle Abnehmerschaft.

IV. Schluß: Berufsspaltung im Drogengroßhandel . . S. 32

[1]) Quellen: Besonders die Werke im Lit.-Verzeichnis unter Nr. 1—5.

Zweiter Abschnitt.

Der Drogengroßhandel.

Erstes Kapitel: Begriff Drogengroßhandel und Bedeutung des Handelszweiges.[1])

A. Begriff Drogengroßhandel.
I. Kundschaftsgruppen. Definition . . . . . S. 35
II. Schwierigkeiten der Erfassung des Begriffes S. 36
1. Die Verschiedenartigkeit der einzelnen Unternehmungen.
2. Verschwommener Übergang zu gewissen anderen Branchen.
3. Die Spezialgeschäfte.
4. Der direkte Fabrikhandel.
5. Angliederung von Fabrikbetrieben an Drogengroßhandlungen.

B. Zur Beurteilung der Bedeutung des Handelszweiges.
I. Die Zahl der Drogengroßhandlungen . . . S. 39
Liste nach dem Mosseschen Reichs-Adreßbuch und Kritik derselben.
II. Die Umsätze des Drogengroßhandels . . . S. 41
1. Versuch der direkten Erfassung nach der Reichsstatistik des auswärtigen Warenverkehrs.
2. Indirekte Erfassung durch Schätzung der Wareneinkaufsbezüge für die einzelnen Kundengruppen.

Über die Produktions- und Bezugsbedingungen der wichtigsten Artikelgruppen des Drogenhandels.

Einleitung . . . . . S. 47
1. Stoffgliederung für die nachfolgenden Kapitel.
2. Unterschied zwischen wilden und Kulturendrogen.

Zweites Kapitel (1.): Die wildwachsenden unter den einheimischen Vegetabilien.[2])

1. Günstige Umstände für die deutsche Drogengewinnung. Boden und Klima, die Wissenschaft . . . . . S. 48
2. Ursachen für den tatsächlichen Rückgang dieses Produktionszweiges . . . . . S. 49
Verminderter Verbrauch, Rückgang der Ländereien, Erschwerung des Sammelns, geringe Einträglichkeit des Erwerbes, Konkurrenz des Auslandes.

---

[1]) Quellen: Enquêten.

[2]) Quellen: Literatur-Verzeichnis unter Nr. 9 und 10, Enquêten.

3. Die Standorte der Gewinnung und des Handels S. 51
Thüringer Wald usw., die Handelsplätze: Leipzig, Halle, Dresden, Nürnberg, der Harz, Süddeutschland.
4. Die Produktionswerte . . . . . S. 52
5. Der Ebinger Vegetabilienhandel als Beispiel . . S. 53
Lage des Ortes, die dortigen Handelsunternehmen, Aufkaufsbezirke, Erntezeit und Sammler, Aufkaufsverhältnisse, die Sammlergewinne, der Absatz aus Ebingen.

Drittes Kapitel (2.): Die einheimischen Kulturendrogen.[1])

1. Gruppen der Kulturendrogen nach ihrer Verwendung . . . . . S. 56
a) Die einheimischen Farbdrogen und ihr Verbrauchsrückgang,
b) Gewürzdrogen.
c) Parfümeriedrogen.
d) Likördrogen.
e) Medizinische Drogen.
2. Anbauverhältnisse . . . . . S. 57
Art der Produzenten, Bodenständigkeit, landwirtschaftliches Betriebssystem, Unsicherheit des Ertrages.
3. Standorte der Gewinnung . . . . . S. 58
Thüringer Hügelland, Leipziger Gegend, Franken.
4. Konkurrenz des Auslandes . . . . . S. 59
5. Aufkaufsverhältnisse . . . . . S. 60
Preisverabredungen der Produzenten, Form des Aufkaufes, Versorgung der Ölfabriken.

Viertes Kapitel (3.): Die Importdrogen.[2])

I. Die einzelnen Exportländer und ihre Waren S. 61
Die südlichen und westlichen Grenznachbarn. Rußland (Anis, Messen von Nishnij Nowgorod, Mutterkorn, Wurmsamen usw.). Die Länder Nordeuropas (Lebertran). Spanien (Süßholz, Safran, Quecksilber). Italien (die Citrusöle, Veilchenwurz usw.). Die Balkanhalbinsel (Dalmatin. Insektenpulver, Rosenöl). Die Vereinigten Staaten von Amerika (Pfefferminzöl, Terpentin, die Metalle, New York als Stapelplatz für Mittelamerika). Westindien, Mittel- und Südamerika: Handels- und Währungsverhältnisse). Kanada (Bibergeil). Die Mittelmeerländer: Smyrna, Konstantinopel (Handelsverhältnisse). Alexandria (Gummiarabikum). Aden. Kapland (Aloe). Britisch-Ostindien (die Gewürze, Opium, Farbdrogen). Niederländisch-Indien (Chinarinde). China (Moschus). Japan (Kampfer). Australien und Ozeanien (Eukalyptusöl, Ambra.

[1]) Quellen: Literatur-Verzeichnis unter Nr. 9, 10, 16, Enquêten.
[2]) Quellen: Literatur-Verzeichnis 9, 10, 16. Enquêten, Reichsstatistik.

II. Überblick über die Marktverhältnisse der beiden Stapelplätze . . . . . S. 71
1. London.
Gründe für die Vormacht Londons, die Auktionen, Form des Einkaufs für Kontinentsfirmen.
2. Hamburg.
Form des Geschäftsverkehrs mit der Inlandkundschaft, Arten der Drogenimporteure.

Fünftes Kapitel (4): Die Chemische Fabrik als Lieferant.[1])

I. Die „kleine chemische Industrie".
1. Allgemeines . . . . . S. 74
a) Begriff „Kl. chem. Ind." Klassifizierung der Fabrikate. Beispiele.
b) Die Art der Produktionswerkstätten.
c) Zahl und örtliche Verteilung der Betriebe.
d) Verhältnis zur Wissenschaft der Chemie.
e) Prosperität der Unternehmungen.
2. Die Präparatenindustrie insbesondere . . . . S. 79
a) Häufige Überproduktion.
b) Konventionswesen.
c) Exporterschwerung für pharmazeutische Präparate durch Verschiedenheit der Landespharmakopöen und durch Zölle.
d) Spiritusgesetzgebung.
3. Die Spezialitätenindustrie insbesondere . . . . S. 81
a) Patentwesen, Reklame. Schwindel.
b) Preise, Absatzschwankungen.
c) Der Handelsvertrieb der Spezialitäten.
d) Die Geheimmittelgesetzgebung.
e) Export- und Importerschwerungen.
II. Die chemische Großindustrie . . . . . S. 85
1. Die für den Drogenhandel in Frage kommenden Zweige derselben.
2. Konventionswesen.
3. Geschäftsverkehr mit Drogengroßhandlungen.

Sechstes Kapitel: Die Absatzbedingungen für die Drogengroßhandlung.[2])

I. Die Apotheke . . . . . S. 87
1. Gründe für die Notwendigkeit einer Heilmittelzentrale.
Mühsamkeit des Aufkaufes, hohe Spesen beim Einzelbezug, Garantie des Lieferanten, persönliche Beziehungen zu Apothekern.

[1]) Quellen: Literatur-Verzeichnis unter Nr. 7, 8, 9, 10, 12, 14. Enquêten.
[2]) Quellen: Enquêten.

2. Allgemeine Absatzbedingungen.
Aufsuchung durch Reisende, Kredite, Sicherheit der Forderungen, Konkurrenzneid zwischen Apothekern und Detaildrogisten.

II. Die Drogenkleinhandlung . . . . . S. 90

1. Weshalb diese Kundschaft weniger gesichert ist als die erstgenannte.
Drogenkleinhandlung ist vielseitiger, niedrige Gewinnprozente der Drogenkleinhandlung, Wettbewerb anderer Branchen.
2. Wodurch sich der Drogen-Großhändler gegen die Konkurrenz behauptet.
Kleine Abnehmer, aushilfsweise Aufträge, finanzielle Abhängigkeit der Kundschaft.
3. Allgemeine Absatzbedingungen.

III. Die Fabrikkundschaft . . . . . S. 92
Möglichkeit der Betätigung für diese Kundschaft durch: 1. Spezialisierung, 2. Dienste als Kommissionär, 3. Spekulation, 4. im Export- und Importgeschäft.

IV. Die verstreute kleine Kundschaft . . . . S. 94
Konkurrenzbedingungen gegenüber anderen Branchen ausgeführt am Beispiele 1. des Barbierhandwerks, 2. des Kolonialwarenhandels.

Siebentes Kapitel: Allgemeine Betriebsverhältnisse, Standorte des Drogengroßhandels.[1])

A. Allgemeine Betriebsverhältnisse . . . . . S. 96

1. Vorbildung. Aussichten auf Selbstständigkeit.
2. Kapital.
Kostspielige Lagerräume, langsamer Umschlag, Kundenkredite.
3. Örtliche Lage. Konzentration des Handels.
4. Personal.
5. Betriebsspesen.
Aus der Lagerung, aus dem Versande, aus der Korrespondenz, Reisespesen, Zinsverluste.
6. Absatzschwankungen.
7. Preisschwankungen.
8. Reingewinne.

B. Die Standorte des Drogenhandels . . . . . S. 103
Hamburg. Berlin. Dresden. Leipzig. Halle, Magdeburg. Ostdeutschland. Westdeutschland. Süddeutschland.

[1]) Quellen: zu A: Enquêten.
zu B: Lit.-Anz. unter Nr. 9, 14, 15. Enquêten.

Dritter Abschnitt.

Der Drogenkleinhandel.[1])

1. Einleitung . . . . . S. 109
   a. Geschichtliches.
   b. Angaben aus der Gewerbestatistik über die Größe des Handelszweiges.
2. Arbeitsvereinigung . . . . . S. 110
   a. Die verschiedenen Spielarten der Drogenkleinhandlung.
   b. Schwierigkeit der Begriffsscheidung.
3. Verteilung der Drogenhandlungen auf Städte und in Städten . . . . . S. 111
4. Der Heilmittelhandel . . . . . S. 113
   a. Existenzberechtigung des Heilmittelhandels außerhalb der Apotheke.
   b. Die rechtlichen Grenzen des Apothekerprivilegs.
   c. Konkurrenz zwischen Apothekern und Drogisten in den freigegebenen Artikeln.
5. Allgemeine Betriebsverhältnisse . . . . . S. 117
   Umsatzhöhe, Verkaufswerte für Firmen (Anmerkung: Apothekenverkaufswerte), Kapital, Geschäftseinrichtung, Warenlager, Umschlagsgeschwindigkeit, Gewinnzuschläge, Spesen, Gewinne.
6. Grossogeschäfte im Nebenbetrieb . . . . . S. 120
7. Rechtliche Vorschriften für den Betrieb der Drogenkleinhandlung . . . . . S. 121
   a. Bezüglich der Heilmittel.
   Rechtsunsicherheit, Winkelapotheken, Anzeigepflicht, Betriebsvorschriften, Revisionen.
   b. Bezüglich anderer Verkaufswaren.
   Giftvorschriften, feuergefährliche Stoffe, Branntwein.
8. Gehilfen- und Lehrlingswesen, Konkurrenz innerhalb der Branche und von außen . . . . . S. 124
   Zahl und Art des Hilfspersonals, weibliche Hilfspersonen und Familienangehörige, Lehrlingshaltung, Apotheker im Stande, Warenhäuser, Warenhandel usw.
9. Vereins- und Bildungswesen . . . . . S. 126
   Lokale Vereine, Gehilfenvereine, Drogistenverband, Gehilfenprüfungen, Fachschulen, Literatur, Fachpresse.

[1]) Quellen: Die Ziffern 2—6 im wesentlichen nach Enquêten. Die einschlägigen Gesetze und Verordnungen sind am bequemsten ersichtlich aus dem jeweilig neusten „Drogistenkalender“. Die polemische Literatur liefern die Fachpresse und die „Verbandsberichte“, sowie Buchheister in seinem „Drogenkleinhandel“ (Lit.-Verz. Nr. 5). Das letztere Buch orientiert auch über das Gehilfen-, Lehrlings-, Vereins- und Bildungswesen (vergl. oben Punkte 7, 8, 9).

Vorwort.

Als Vorstudie zur nachfolgenden Schrift diente mir eine kleinere Seminararbeit über das gleiche Thema, die ich vor einigen Jahren im Staatswissenschaftlichen Seminar der Universität Leipzig unter Anleitung des Herrn Prof. Dr. Bücher angefertigt habe. Schon damals beabsichtigte ich, den gesammelten Stoff später zu ergänzen, und deshalb hat die Arbeit auch während meiner dazwischenliegenden Amtstätigkeit nicht ganz geruht.

Für die meisten deutschen Industriezweige besitzen wir Monographien, besonders verdienstliche Arbeiten dieser Art sind im dritten Bande des „Handbuches der Wirtschaftskunde Deutschlands" (herausgegeben vom Verbd. für kaufm. Unterrichtswesen) niedergelegt worden. Es fehlt dagegen noch sehr an einer analogen monographischen Behandlung der Zweige des Handelsgewerbes. Die vorliegende Arbeit setzt sich zum Ziel, an dieser Lücke im Gebäude der volkswirtschaftlichen Literatur einen Baustein einzufügen. Daß dieser Baustein Unebenheiten und Mängel hat, verhehle ich mir selbst nicht, darf aber wohl für mich beanspruchen, daß man die Schwierigkeiten solcher Materie anerkennt.

Es fehlte bisher eine analoge Bearbeitung ähnlich gearteter Handelszweige, die als Richtschnur hätte dienen können. So mußten erst die volkswirtschaftlichen Gesichtspunkte und die Grenzen des Themas, sowie eine zweckmäßige Gliederung des vielseitigen Stoffes gefunden werden.

Größere Schwierigkeiten ergaben sich aus den besonderen Eigentümlichkeiten dieses zu schildernden Handelszweiges. Die Begriffe Drogen und Drogenhandel sind unbestimmt, die Grenzen der Branche zu den Nachbarbranchen sind so verschwommen wie die Farben des Regenbogens. Unter diesen Umständen ist es nicht möglich, ein scharf umrissenes, einheitliches Bild dieser Branche zu zeichnen, wie dies vielleicht beim Kohlen-, Petroleum-, Getreidehandel usw. getan werden könnte. Zahlenmäßige Unterlagen, soweit sie in der Literatur überhaupt vorkommen, sind unzuverlässig oder gänzlich unbrauchbar, selbst die Reichsstatistik versagt hier die Hilfe. Bei

Größen- und Zahlenangaben wird man sich hier immer mit Ungefährem, mit Schätzungen zu begnügen haben, und solchen Schätzungen und Definitionen mußte in der vorliegenden Arbeit ein recht breiter Raum zugestanden werden.

Ein weiteres Erschwernis bildete der Mangel an literarischen Quellen. Beim Drogenkleinhandel boten die Fachpresse, das Gesetzgebungsmaterial und die Einrichtungen der Berufsorganisation immerhin wertvolle Unterlagen, bei Behandlung des Großhandels war ich dagegen fast ausschließlich angewiesen auf private Handelsberichte und — auf die mündliche Auskunft von Fachleuten. Was der letztere Weg für Hindernisse und Nachteile hat, ist genugsam bekannt. — Bei der Mehrzahl der Fachleute, die ich um Unterstützung anging, fand ich erfreuliches Entgegenkommen. Es sei an dieser Stelle mein Dank den Herren ausgesprochen, die mir ihre wertvolle Zeit gewidmet oder gedrucktes Material zur Verfügung gestellt haben. Herrn Redakteur Dorstewitz, Leipzig, und Herrn P. Richter, Naumburg, bin ich besonders verbunden für ihre Auskünfte über Fragen des Kleinhandels. In manchen anderen Fällen freilich fand ich weniger Bereitwilligkeit, sei es aus Mangel an Zeit oder Verständnis, sei es aus Mißtrauen, weil man den Verrat von Geschäftsgeheimnissen befürchten mochte. Bisweilen waren deshalb die Auskünfte sogar bewußt falsch oder irreführend.

Unter diesen Umständen bin ich Herrn Kanzler Staatsrat Professor Dr. v. Schönberg und Herrn Prof. Dr. Huber, Stuttgart, für gegebene Direktiven und Empfehlungen zu besonderem Danke verpflichtet.

Tübingen, Januar 1906.

W. Breitfeld.

Einleitung.

Über Ursprung und Bedeutung des Wortes „Droge“ gehen die Meinungen sehr auseinander.

Eine Auffassung will das Wort auf den keltischen Stamm droch zurückführen, der soviel wie „schlechter Geschmack“ bedeutet.

Andere Erklärer suchen auf Grund pharmazeutischer Schriften des 15. und 16. Jahrhunderts nachzuweisen, daß man im Mittelalter gewisse pillenförmige Arzneimittel „trochisci“[1]) und danach den Stand der Arzneimittelverkäufer „Trochisten“ genannt habe.

Die verbreiteste Auffassung bringt Droge mit dem deutschen Worte „trocken“, plattdeutsch droege, in Zusammenhang.[2]) Dafür spricht auch, daß man noch heute hie und da in Österreich einen Händler von Arzneikräutern „Dürrkräutler“ nennt.

Die vielfach noch übliche Schreibung Drogue verleitet dazu, an einen französischen Ursprung des Wortes zu glauben. Wissenschaftliche Untersuchungen haben aber dargelegt, daß die Franzosen das Wort erst unserer Sprache entlehnt und wir es dann auf Grund französischer Schriften über Drogenkunde mit der fremdländischen Schreibung zurückimportiert haben.[3]) Nachdem man dann über den deutschen Ursprung des Wortes aufgeklärt worden war, ist bei uns die Schreibart ohne u immer gebräuchlicher geworden.

Auch der Begriff „Droge“ wird verschieden ausgelegt.

Soviel ist sicher, daß man ursprünglich unter Drogen getrocknete Kräuter, oder wenigstens pflanzliche Stoffe zu verstehen hat, vornehmlich solche zu Heilzwecken, daneben aber auch andere wie Gewürzkräuter und Farbpflanzen. Drogen sind demnach unverarbeitete Vegetabilien, Fabrikate sind der ursprünglichen Auffassung fremd. Höchstens könnte man hierhin noch solche Fabrikate zählen, die auf mechanischem Wege (durch Pressen, Schneiden, Mahlen)

---

[1]) von griechisch τρόχος, das Rad, die Scheibe.

[2]) das englische Wort drug (= Droge) dürfte denselben germanischen Stamm haben.

[3]) Man vergleiche das ähnliche Schicksal des französischen Wortes chic.

oder Kochen, also durch nur unwesentliche Arbeit aus pflanzlichen Rohstoffen gewonnen sind. Man bezeichnet solche Fabrikate als galenische Präparate im Gegensatz zu den chemischen.

Es hat sich ferner der Gebrauch herausgebildet, auch von tierischen Drogen zu reden. Als solche bezeichnet man dann eine Anzahl tierischer Stoffe, die seit alters mit den eigentlichen Drogen von demselben Kaufmann gehandelt worden sind, weil sie zu ähnlichem Zwecke wie diese Verwendung finden.

Als Beispiele solcher tierischen Drogen seien genannt: Moschus, Ambra, Castoreum, Wachs, Tran, Ameiseneier, Ochsengalle, Cochenille, Spanische Fliegen . . .

Parallel mit diesem eben erörterten Begriff Drogen, als von pflanzlichen und tierischen Rohstoffen, geht eine andere Auffassung, die darüber hinaus auch Stoffe der anorganischen Welt (Mineralien) unter den Begriff subsumiert, auch an dem Merkmal des Rohstoffes nicht festhält, sondern ziemlich willkürlich auch bestimmte Fabrikate (Chemikalien) dahin zählt.[1]) Es ist offenbar, daß die Vertreter dieser Auffassung einfach einen Rückschluß machen von der Anschauung desjenigen Berufszweiges, der sich heute Drogenhandel nennt. In Anbetracht der Entstehung des Wortes können wir diesem weiteren Begriffe nicht zustimmen, obwohl auch er weit verbreitet ist und sich bei Fachleuten, in Lehrbüchern, Handelskammerberichten usw. findet.

Übrigens verwirft auch der Deutsche Drogistenverband den weiteren Begriff.

Will man nun die große Zahl der Drogen (nach dem erstgenannten, engeren Begriffe) klassifizieren, so unterscheidet man zuerst zwischen Drogen des Pflanzenreiches und Drogen des Tierreiches. Die ersteren könnte man dann wieder einteilen nach den Pflanzenteilen, welchen sie entstammen, also nach: Wurzeln, Hölzern, Rinden, Schalen, Kräutern, Blättern, Blüten, Früchten, Beeren, Samen, Harzen, Moosen, Flechten, Schwämmen usw.

Für die tierischen Drogen waren oben bereits Beispiele genannt, es bleibt nur übrig, auch die einzelnen Gruppen der pflanzlichen Drogen zur Erhöhung der Anschaulichkeit mit Beispielen zu belegen.

---

[1]) Wie willkürlich man den Begriff Droge erweitert hat, legte 1895 im Reichstage gelegentlich ein Abgeordneter dar: In einer französischen Grande Encyclopédie habe er Drogen definiert gefunden als: toutes les matières animales, végétales et minérales employées dans les arts, l'industrie, l'alimentation et la medicine. Der betreffende Abgeordnete bemerkte dazu, früher habe er nicht gewußt, was Drogen, jetzt wisse er nicht, was keine Drogen seien.

1. Wurzeln: Rhabarber-, Althee-, Schwarz-, Veilchenwurzel.
2. Hölzer: Sandel-, Blau-, Fliegenholz.
3. Rinden, Schalen: Zimt, China-, Faulbaum, Seifenrinde, Weidenschalen.
4. Kräuter: Arnika-, Tausendgülden-, Wermut-, Pfefferminz-, Majoran-, Seifenkraut.
5. Blätter: Lorbeer-, Salbei-, Huflattich, Brombeer-, Sennes-, Kokablätter.
6. Blüten: Kamillen-, Taubnessel-, Linden-, Königskerzen-, Flieder-, Zimtblüten.
7. Früchte, Beeren: Heidel-, Wacholderbeeren, Hagebutten, Vanille.
8. Samen: Bärlapp-, Leinsamen, Senf, Kümmel, Fenchel, Anis.
9. Harze und eingedickte Säfte: Kirsch- und Birkenharz, Gummiarabikum, Kautschuk, Aloe, Kampfer.
10. Moose, Flechten usw.: Isländiches Moos, Carragheenmoos, Jodalgen.

Erster Abschnitt.

Grundzüge der geschichtlichen Entwicklung des Drogenhandels.

Um die Lebensbedingungen des heutigen Drogenhandels würdigen zu können, empfiehlt es sich, ein kurzes Bild von seiner historischen Entwicklung zu entwerfen.

Welche Handelszweige im Altertum, Mittelalter und Neuzeit, speziell in unserer deutschen Vergangenheit, kann man als die Vorgänger des heutigen Drogenhandels ansprechen?

Unter Drogenhandel hat man in erster Linie Heilmittelhandel zu verstehen, für ältere Zeit vereinigt sich damit in noch höherem Grade als heute der Handel mit Gewürzen und exotischen Genußmitteln (Kolonialwaren). Die historischen Handelszweige, von denen in diesem Abschnitte die Rede sein soll, sind die gemeinschaftliche Wurzel für die beiden modernen, den Drogenhandel und den Kolonialwaren- resp. Gewürzhandel.

Bei Völkern, die wie unsere Germanen auf der tauscharmen Wirtschaftsstufe der geschlossenen Hauswirtschaft stehen, wird man keinen derartigen Handel zu finden erwarten. Dort gewinnt jede Wirtschaft durch eigenen Anbau oder eigenes Sammeln für den Bedarf des Hauses, was sie an würzhaften oder heilkräftigen Stoffen braucht. Auch Priester und Mönche, in deren Händen meist an den Anfängen der Kultur die Ausübung der Heilkunst ruht, sind zur Beschaffung ihrer Arzneien darauf angewiesen, ihre eigenen Drogensammler und Wurzelgräber zu sein. Aber jene Kulturvölker, die in der geschichtlichen Zeit des Altertums die Gestade des Mittelmeeres bewohnten, standen ja bekanntlich auf einer viel höheren Wirtschaftsstufe, und demgemäß hatten sie sehr wohl einen Gewürz- und Heilmittelhandel — Drogenhandel, wenn wir so sagen wollen — entwickelt. Ja, die Geschichte lehrt uns, daß dieser Handelszweig in Altertum und Mittelalter einer der wichtigsten überhaupt war und jedenfalls verhältnismäßig eine ungleich größere Rolle spielte als heute. Die Geschichte des Drogenhandels der Vergangenheit zu schildern, würde deshalb nicht weniger bedeuten, als ein wesentliches Stück allgemeiner Handelsgeschichte zu wiederholen. Da dies hier nicht die Aufgabe sein darf, so können nur die Züge der Entwicklung angedeutet werden, wenigstens um den Anschluß an Späteres herzustellen.

Homers heilkundige Helden kannten noch keine Heilmittelhändler, jene Sagen versetzen uns ja auch in die Zustände geschlossener Hauswirtschaft. Anders zur Zeit der wirtschaftlichen Blüte Griechenlands vom siebenten Jahrhundert ab. Dort finden wir eine entwickelte, arbeitsteilige Volkswirtschaft, ein reger nationaler und internationaler Handel belebte die halbinselreiche Küste des griechischen Festlandes, die ägäische und ionische Inselwelt, und auf das Etappennetz ihrer Kolonien gestützt verbanden die Griechen die entfernten Teile des Mittelmeeres im Völkerverkehr. Wir sind durch sorgfältige Studien, insbesondere diejenigen Hüllmanns[1]) über diesen lebhaften Handel und die Gegenstände des Austausches unterrichtet.

Die Hauptumsätze machten danach allerdings die Nahrungs- und Genußmittel aus: Wein, Öl, Honig, Feigen, Mandeln, Kastanien, Quitten, später besonders die Weizenzufuhren aus den Pontusländern, aus Libyen und Ägypten, aus Sizilien und Cypern.

Unmittelbar aber hinter diese Warengruppe reihen sich der Wichtigkeit nach die Drogen, teils solche zur Würze der Speise, teils solche zu Heilzwecken. Einen abgesonderten Zweig des Drogengroßhandels wird es wohl nicht gegeben haben, wahrscheinlich waren die Händler regelmäßig dieselben, wie die für die erstgenannte Warengruppe. — Unter den Gewürzdrogen galten als sehr gangbare Handelsartikel z. B. Majoran (aus Tenedos, Kreta, Chios, Heraklea), Senf aus Cypern, Thymian vom attischen Hymettos, Safran aus Rhodos und Kyrene. Als Heimat der Heildrogen war besonders Kreta bekannt. Die kretischen „Rhizotomen“ (Wurzelgräber) und „Pharmakopolen“ (Heilmittelkrämer) waren überall in der griechischen Welt zu finden, freilich, wie alle Kleinkrämer im Altertum, standen auch sie in sehr geringer sozialer Achtung; gleich dem Gewerbe der Taschenspieler und Gaukler hielt man das ihre für unehrenhaft. Als wichtige Heildrogen überliefert man uns außerdem Nieswurz aus Thessalien und Böotien, ferner die sogenannte Lemnische Erde, ein mineralisches Heilmittel, das man in Form von Kugeln (*βόλος*), mit Stempeln zum Kennzeichen der Echtheit versehen, in den Handel brachte. Die griechische Kolonie Kyrene in Afrika lieferte endlich, damit mag die Aufzählung der Beispiele geschlossen sein, einen Pflanzensaft, genannt Cyrenäisches Sylphium, welchen man als Heilmittel und Gewürz damals außerordentlich hoch schätzte.

[1]) Hüllmann, Handelsgeschichte der Griechen (Bonn 1839).

Noch bedeutsamer als der griechische Drogenhandel war jener der Phönizier, spielten diese doch die Rolle des kommerziellen Bindegliedes zwischen dem Morgen- und dem Abendlande. Die Reichtümer des Orients an feurigen Gewürzen, an wohlriechenden Harzen und an Heilmitteln sind noch für die Gegenwart von großer Bedeutung. In viel höherem Grade aber wurde durch jene Schätze im Altertum und Mittelalter die Phantasie der Völker angeregt.

Wie die Phönizier selbst die Färberei von Prunkgewändern als eine Spezialität betrieben, so hatten sie auch den Handel der dazu erforderlichen Farbdrogen, von Purpur, Scharlach, Safran, Granatblüten usw., lange Zeit monopolisiert. — Aus Arabien und Äthiopien brachten sie (außer Gold, Elfenbein, Edelsteinen und Sklaven) besonders die wohlriechenden Harze, welche Griechen und Römer zu ihren Tieropfern und zur Bereitung von duftenden Salben verwendeten (Weihrauch, Myrrhen, Balsam, Storax, Ladanum u. a.). Ebendorther, besonders aber von den Städten der nordafrikanischen Küste holten sie mannigfache Heilkräuter.

Endlich unterhielten schon sie auf dem Karawanenwege über Syrien rege Handelsverbindungen mit dem fernen Indien und sorgten dafür, daß dem vornehmen Griechen und Römer Pfeffer, Muskatnüsse, Zimt, Kardamomen, Narden und andere Spezereien nicht fehlten.

Noch lebhafter wurde jener europäisch-orientalische Drogenhandel zur Zeit der Blüte und des Niedergangs vom Römischen Reich. Durch römische Prunksucht und Ausschweifung erfuhren gerade diese Handelszweige ihre größte Förderung. Die Verschwendung bei Gastmählern hob den Konsum an teuren orientalischen Gewürzen, von wohlriechenden Salben dufteten die erschlafften Leiber, und die zunehmende Zahl von Krankheiten übte ihre Wirkung auf das Wachsen des Heilmittelverbrauches. Alexandria war zu römischer Zeit der Hauptumschlags- und Stapelplatz für Drogen. Die erhaltenen Zolleinfuhrlisten Roms geben uns einen Beleg für die Gegenstände und die Bedeutung des Drogenhandels. — Hatte nach alledem dieser Handelszweig auch hier in Rom eine volkswirtschaftliche Bedeutung und ein soziales Ansehen, daß unsere modernen Drogisten auf solche Ahnen ihrer Branche stolz sein könnten, so galt freilich vom Detaildrogisten nicht dasselbe. Es muß die für Griechenland erwähnte Tatsache wiederholt werden, nämlich, daß diese Kleinhändler zu der niedersten Volksklasse gehörten und sich wenig über den Stand der Sklaven erhoben.

Im Mittelalter hat der Drogenhandel vielleicht eine noch größere Blüte erlebt, als im Altertum.[1])

Jene orientalischen Handelsbeziehungen haben die Stürme der Völkerwanderung überdauert, und trotz der germanischen Überflutung des West- und Oströmischen Reiches wurde dort die Konsumkraft und der alte Handelsgeist nur wenig erschüttert. Wege und Ziele des Orienthandels blieben zunächst die alten, die Stapelplätze des Altertums, Alexandria, Tyrus, Antiochia, Trapezunt, Byzanz, erhielten sich ihre Bedeutung. Nur wechseln im Laufe der Jahrhunderte die handelvermittelnden Völker: An Stelle der Phönizier treten auf dem asiatischen Kontinent die Neuperser, in deren „schätzereichem" Ktesiphon die Waren Indiens und Chinas (d. h. eben im wesentlichen Drogen zusammenströmen. Die Handelsrolle der alten Römer nehmen Unteritaliener und vor allem Byzantiner in Anspruch. Als dann im 7. Jahrhundert die Krieger Mohammeds von Arabien aus ihren Siegeszug über drei Erdteile antreten, so bedeutet dies nur eine kurze Unterbrechung des alten Handelsverkehrsstromes. Denn bald legt sich der kriegerische Geist der Sieger, sie lernen von den Unterworfenen Reichtum, Wohlleben und Luxus schätzen und übernehmen nun ihrerseits jene Handelsvermittlung zwischen Orient und Occident. Diese betreiben sie dann mit viel größerem Nachdruck als alle ihre Vorgänger und werden für eine Reihe von Jahrhunderten das wichtigste Handelsvolk überhaupt und speziell auch des hier in Frage stehenden Drogenhandels.

Für Europa wird Byzanz der große Stapelplatz, wo alle die asiatischen und afrikanischen Handelswege ausmünden. Von dort aus wieder finden die Schätze des Orients ihre weitere Distribution nach dem Abendlande durch Katalanen, Provenzalen, vor allem aber durch die Kaufleute der oberitalienischen Handelsmetropolen Genua und Venedig.

Aus Venedig hat Deutschland das ganze Mittelalter hindurch die Hauptmengen seines Bedarfes an Gewürzen und Heildrogen gedeckt.

Unter den Gewürzen war der Pfeffer am wichtigsten, ja er soll zuzeiten etwa 40 % des ganzen Orientimports ausgemacht haben. Daher erklärt sich die spöttische Bezeichnung „Pfeffersäcke" für die mittelalterlichen Spezereihändler oder Materialisten, und in London nannte dieser Handelszweig seine Korporation sogar selbst die Guild of pepperers.

[1]) Vergl. W. Heydt, Geschichte des Levantehandels im Mittelalter (2 Bde.).

Weshalb der Verbrauch Deutschlands gerade an ausländischen Heildrogen so bedeutend war, wird Gegenstand der Erörterung an späterer Stelle sein. Der starke Konsum an feurigen orientalischen Gewürzen erklärt sich aus einer Tatsache, die wir noch heute anderswo beobachten können: Kulturärmere Völker pflegen wenig Abwechslung in ihrer täglichen Kost zu haben, und um dem Überdruß vorzubeugen, sind sie genötigt, sehr scharf zu würzen. So pfeffert der Serbe seinen Reis, der Italiener seine Polenta, der Südfranzose liebt reichliche Beigabe von Knoblauch zu seiner Salade.

Der deutsche Drogengroßhandel als Abnehmer Venedigs hatte seinen Sitz in den beiden bekannten Handelsquartieren unter den deutschen Städten des Mittelalters, nämlich in Oberdeutschland (Nürnberg, Augsburg usw.) und in der niederdeutschen Hanse.

Das oberdeutsche Quartier deckte seine Bezüge auf dem direkten Wege über die Alpenpässe. Fugger, Welser und andere große Handelsfirmen gehörten hier zu den Hauptvertretern der Materialisten. Die niederdeutschen Hansestädte empfingen die Schätze Venedigs meist auf dem Umwege über die flandrischen Umschlagsplätze (Brügge). Im Handel der Oberdeutschen nahmen die Drogen Venedigs eine so maßgebende Stelle ein, daß man diesen Standort beinahe eine Filiale Venedigs nennen möchte. Nicht so eng waren die Handelsbeziehungen der italienischen Metropole zu den Hanseaten, da die lezteren ihre Hauptaufgabe im nordischen Zwischenhandel suchten.

Messen und Märkte bildeten unter der Wirkung mittelalterlicher Städtepolitik wie für den Großhandel überhaupt, so auch für den Drogenhandel eine der wesentlichsten Formen des Absatzes.

Es darf nicht wundernehmen, daß nur immer von dem auswärtigen, vom Importhandel, die Rede gewesen ist, nicht auch von dem Binnengroßhandel mit deutschen Drogen. Solch letzteren gab es noch nicht. Auf geringerer Kulturstufe ist die nationale Arbeitsteilung wenig entwickelt, und die einzelnen Landesteile sind wirtschaftlich sehr gering differenziert, es werden deshalb nur wenige Handelsartikel in so großen Mengen gegeneinander ausgetauscht, daß sie die Grundlage eines Binnengroßhandels bilden könnten.

Gegen Ausgang des Mittelalters vollzieht sich bekanntlich in jenem Orienthandel eine so durchgreifende Umgestaltung, wie sie sie selbst der Übergang vom Altertum zum Mittelalter nicht herbeigeführt hatte. Die handelsfeindlichen Türkenhorden überschwemmen Vorderasien, lähmen die Kraft des Kaufmannsvolks der Araber,

verschütten die alten Handelswege des Orients, dringen nach Europa vor und geben dem altersschwachen Byzanz den Todesstoß. Nach dem Versiegen der orientalischen Bezugsquellen und nach der Entdeckung des neuen Erdteiles erbleicht der Glanz Venedigs vor dem neuaufgehenden Sterne der Handelsgroßmacht Lissabon. Noch im Laufe des 16. Jahrhunderts muß Lissabon seinerseits den Rang an die Holländer abtreten. Amsterdam hat lange Zeit für Deutschland dieselbe Rolle gespielt wie Venedig im Mittelalter.[1]) Zu Ende des 18. Jahrhunderts haben dann bekanntlich die Holländer vor der größeren Kolonialmacht Englands zurücktreten müssen, und London ist augenblicklich noch der weitaus bedeutendste Drogenhandelsplatz der Welt. Der deutsche Drogenhandel ist aber bei der Stärke unseres eigenen Überseeverkehrs nicht entfernt so abhängig von London, wie er es ehemals von Amsterdam und früher noch von Lissabon und Venedig war.

Galten die vorstehenden Betrachtungen der Geschichte des deutschen Drogenimports und des Großdrogenhandels, so müssen wir zur Untersuchung des Kleinhandels in den fraglichen Artikeln den Blick wieder rückwärts lenken.

Schon für das 12. Jahrhundert lassen sich in den deutschen Städten Kleinkrämer nachweisen, die Verwandtschaft mit unsern heutigen Detaildrogisten haben.[2]) In ihren Gaden, ihren Märkten und Messen stellen sie ihre Waren zum Verkauf. Ihre vielgestaltige Warenliste verzeichnet Gewürze und Arzneistoffe, daneben die Artikel verwandter und entfernter Branchen: Landesprodukten, Konfekte, Papier, Seidenwaren u. a. Der Name „Apotheke“ für solche Kaufläden darf nicht irreführen, denn anfangs war dies die lateinische Bezeichnung für Laden oder Werkstätte überhaupt, wie man doch sogar von der Apotheke eines Schuhmachers sprach. Allmählich erst verengert sich der Begriff Apotheke auf medizinische Laboratorien und Dispensieranstalten im heutigen Sinne, die bei zunehmendem Bedarf an Heilmitteln durch Berufsspaltung aus jenem Gewürzkram hervorgingen. Erst im letzten Jahrhundert des Mittelalters haben die Apotheken eine allgemeine Verbreitung erlangt.

Neben der Apotheke blieb der alte Spezereihandel bestehen,

---

[1]) Als interessantes Dokument über die deutschen Handelsbeziehungen zu Amsterdam ist uns der Waren- und Wechselpreiskurant einer Hamburger Materialistenfirma aus dem Jahre 1592 erhalten geblieben (vergl. „Richard Ehrenberg: Ein Hamburgischer Waren- und Wechselpreiskurant aus dem 16. Jahrh.“).

[2]) Vergl. Kriegk, Deutsches Bürgertum im Mittelalter (Frankfurt 1868).

in vieler Beziehung ihr Konkurrent. Der Materialist handelte vornehmlich mit Gewürz- und Farbdrogen, mit Kolonialwaren, Landesprodukten und mag auch der Apotheke vielfach ins Handwerk gepfuscht haben.

Im Nachfolgenden soll zunächst vom Heilmittelkleinhandel allein die Rede sein.

Vor der Entstehung der Apotheke lag die Zubereitung der Arzneien, wie auch der ärztliche Beruf, in den Händen der Priester, besonders der Klostermönche. Diese sammelten die nötigen wildwachsenden Vegetabilien oder kultivierten andere in sorgfältig gepflegten Klöstergärten. Den ärztlichen Beruf haben sich die Mönche übrigens lange erhalten, noch heute sind Reste besonders in Südeuropa zu beobachten, wo Klosterarzneien noch immer eine gewisse Bedeutung haben. — Im Laufe des Mittelalters wird die Heilkunst eine besondere Berufswissenschaft. Als Bildungsstätten zeichnen sich aus im 12. Jahrhundert die Ärzteschule zu Salerno, später im 13. bis 15. Jahrhundert die Schulen zu Paris, Montpellier und Bologna. Die Anforderungen dieser ärztlichen „Wissenschaft" bedingen dann die Unterhaltung besonderer fachmännisch geleiteter Apotheken. Fast überall in den deutschen Städten des Mittelalters stehen diese in Regie der Obrigkeit, mindestens wird ihr Geschäftsbetrieb einer starken Kontrolle unterworfen. Ganz ähnlich wie heute finden wir obrigkeitliche Privilegien, Arzneibücher, Giftverordnungen, Preistaxen, Revisionen u. a.

Entsprechend dem fremdländischen Ursprung der ärztlichen Wissenschaft und dem Umstande, daß die obengenannten Ärzteschulen die Bildungsstätten auch der deutschen Ärzte waren, trug die Liste der feilgehaltenen Heilmittel einen sehr fremdländischen Charakter. Die ärztlichen Vorbilder waren teils noch die Schriftsteller des Alteralters wie Galenus, Plinius, Aristoteles, teils neuere, byzantinische und arabische[1]) Gelehrte. So wird noch in einer Frankfurter Apothekertaxe vom Jahre 1461 den Apothekern zur Pflicht gemacht, sich bei der Arzneibereitung nach den „berühmten" Autoditarien (= Arzneibüchern) des Byzantiners Nicolaus und des Arabers Mesue zu richten. Nach dem Gesagten ist erklärlich, daß die Apotheker für einen großen Teil ihres Bedarfes auf Venedig oder vielmehr auf die dorther beziehenden „Materialisten" angewiesen waren. — Einheimische Kräuter verschafften sie

[1]) Die arabischen Ärzte hatten übrigens einen gesunderen Menschenverstand und tieferen Einblick in die menschliche Natur als die kurzsichtigen und befangenen Schòlasten des Mittelalters.

sich durch eigenes Sammeln oder durch eigene Kultur in besonderen Apothekergärten, ebenso wie es früher die Klöster getan hatten.[1])

Gegen Ausgang des Mittelalters übten die Lehren des Arztes und Reklamehelden Paracelsus (1493—1541) einen bemerkenswerten Einfluß auf die Pharmazie aus, und zwar in doppelter Hinsicht: Erstens war Paracelsus bestrebt, einen Teil der ausländischen Drogen durch einheimische zu ersetzen. „Wie kann man Krankheiten, die in Deutschland auftreten, durch Arzneimittel heilen, die Gott am Nil wachsen läßt," meinte er. Ferner eröffnete seine Schule zuerst den Chemikalien ein größeres Anwendungsgebiet in der Pharmazie, und so wurde er Begründer der Jatrochemie.

Die Universitäten, welche gegen Ende des Mittelalters in Deutschland erstanden, haben ihre vervollkommnende Wirkung auf die Pharmazie und somit auch den Einfluß auf Apotheke und Drogengroßhandlung nicht verfehlt. Trotzdem hat es die Apotheke bis ins 19. Jahrhundert hinein nicht zu einer selbständigen Arzneimittelanstalt gebracht, sondern sie hat regelmäßig neben diesem Hauptberufe zur Erhöhung des Umsatzes und der Rentabilität der Hinzunahme fremder Artikel bedurft, so der Konfekte, der Kolonialwaren usw. — Für den Heilmittelverkauf aber hat sie vom Mittelalter herauf, durch die Zeit der absoluten Monarchien hindurch bis zur Gegenwart, stets Monopole gehabt, doch müssen diese wohl durch die Konkurrenz der Großdrogisten und der Spezereikrämer schwer bedroht worden sein, das kann man wenigstens aus der häufigen Erneuerung der Monopole und des Strafschutzes schließen.

Kehren wir zum Großdrogenhandel, dem Gewerbe der Materialisten, zurück.

Unser moderner Drogengroßhandel ist augenscheinlich nicht der direkte Nachkomme jenes mittelalterlichen Handelszweiges der Fugger und Welser. Wenn wir die Chronik vieler einzelnen von den neueren Firmen zurückverfolgen, so ergibt sich deren Ursprung aus der Apotheke. — Aus der Apotheke heraus ist der Drogengroßhandel im 17. und 18. Jahrhundert durch Berufsspaltung neu geboren worden, und dieser Entwicklungsgang ist folgendermaßen zu denken.

Der Zwang zur Vergrößerung des Umsatzes und des Einkommens hat frühzeitig einzelne Apotheker zur Produktion über

[1]) Vergl. Hermann Peters, Der Arzt und die Heilkunst in der deutschen Vergangenheit (Leipzig 1900).

den eigenen Bedarf angeregt. Befand sich nun z. B. eine Apotheke in einer besonders drogenreichen Gegend, oder in einer solchen, die für gewisse Drogen ein natürliches Monopol hat, so lag es nahe, über den eignen Bedarf zu sammeln oder aufzukaufen. Dadurch wurde der Apotheker zum Grossisten für minder begünstigte Kollegen.

In ähnlicher Weise entstehen Großhandlungen für Importdrogen. Dem Apotheker liegt die kaufmännische Seite seines Berufes ferner als die wissenschaftlich-technische. Fühlte sich nun ein Apotheker als besonders unternehmender Geschäftsmann, so konnte er den Kollegen seiner Gegend die kommerzielle Arbeit abnehmen, sei es durch Grossobezug vom einheimischen Materialisten, oder durch Import von Amsterdam, dem damaligen Welthandelsplatz für Drogen.

In beiden Fällen liegt dann ein Schritt der weiteren Entwicklung nahe, sobald der bisherige kaufmännische Nebenbetrieb stark genug wird, vielleicht gar den Apothekerbetrieb überragt. Durch Verkauf oder Erbschaft löst sich der Nebenbetrieb von der Apotheke los, und wir haben die neue Form selbständiger Drogengroßhandlungen. Es bestehen noch heute Drogenfirmen, deren Chronik ihren Ursprung auf Apotheken zurückführt. Später gründet man dann auch Drogengroßhandlungen ohne diese Ursprungsbeziehung zur Apotheke. Vielfach sind deren Unternehmer wieder gelernte Apotheker, denn nicht einem jeden aus diesem Stande gelingt es, eine Apotheke zu erwerben.

Solche Drogenhandlungen sind zunächst, der Natur ihrer Entstehung nach, reine Heilmittelgeschäfte, es werden dann aber zur Ergänzung des Betriebes regelmäßig Gewürze, exotische Genußmittel (Kaffee, Tee, Tabak, Zucker) und andere Importartikel hinzugenommen. So ist der mittelalterliche Materialistenhandel rekonstruiert und geht in dem neuen Drogenhandel auf.

Die letztgenannten Importwaren stehen in früherer Zeit überhaupt in engerer Verbindung mit den Heilmitteln. Die exotischen Gewürze hielt man seit alters für heilkräftig, vielleicht schon wegen ihrer Kostbarkeit, und notorisch ist ferner, daß Kaffee, Tee und andere Genußmittel zuerst als Arzneien ihren Weg in den europäischen Konsum gefunden haben.

Der Stand der Materialisten, wie sie damals immer noch heißen, hat auch im 18. Jahrhundert eine hohe wirtschaftliche Blüte gehabt, und seine Mitglieder nahmen unter den Kaufleuten ziemlich die geachteste Stellung ein. Der Import, welcher den

größten Teil ihrer Tätigkeit ausmachte, und ein Gebiet war, auf das sich der deutsche Kaufmann noch wenig wagte, forderte Männer von höherer Bildung, von Unternehmungsgeist und von beträchtlichen Kapitalmitteln.

Bis in die Mitte des 19. Jahrhunderts hinein ist Leipzig der erste deutsche Drogenhandelsplatz gewesen. Diese Bedeutung verdankte die Stadt zunächst ihrer günstigen Handelslage, ferner den anerkannten persönlichen Eigenschaften seiner damaligen Kaufleute und den altansässigen starken Kapitalien. Wie bedeutende Geschäfte schon zu Beginn des 19. Jahrhunderts in Leipzig vorhanden waren, erzählt die Chronik einer alten Leipziger Firma.[1]) Diese war zur Zeit der Freiheitskriege in der Lage, die Lieferung des gesamten Heilmittelbedarfes der preußischen Armee zu übernehmen. Einen besonderen Vorsprung vor anderen Städten hatte Leipzig durch seine Messen. Heilmittel waren ebenso Meßhandelsartikel wie die übrigen Handelswaren der Materialisten, und das Herbeiströmen so vieler Menschen und Tiere zur Messe brachte außerdem einen bedeutenden Detailverbrauch mit sich. Heute handelt man die Heilmittel bei uns nicht mehr auf der Messe, der Drogenhandel hat jetzt andere Existenzbedingungen, die klarzulegen weiter unten die Aufgabe sein wird. Wohl aber spielen die Messen in gewissen kulturarmen Ländern noch die Rolle wie früher bei uns, und so hat z. B. die Messe von Nishnij Nowgorod noch gegenwärtig für die Drogen nicht nur eine russische, sondern eine Welthandelsbedeutung. Mit dem Rückgang der Messen ist Leipzigs Vormacht für diesen Handelszweig verloren gegangen, und heute wird es von anderen Plätzen, besonders von Berlin und Hamburg übertroffen.

Die Vorgeschichte des heutigen Drogen*kleinhandels* weist ähnliche Entwicklungsvorgänge auf, wie die beim Großhandel betrachteten.

Die alten Spezereikrämer, ebenfalls Materialisten genannt, sind die gemeinsamen Vorgänger für die heutigen Drogisten und die Kolonialwarenhändler. Der Handel mit Heilmitteln (in Konkurrenz zur Apotheke) und mit Chemikalien zu technischer Verwendung hat erst im Laufe des 19. Jahrhunderts größere Bedeutung erlangt. *Spezialhandlungen* für letztere beiden Warengruppen bestanden ursprünglich nur als Nebenbetriebe von Drogengrossogeschäften.

Mit dem Anwachsen der Städte wurden sie allein lebensfähig

[1]) Brückner, Lampe & Co., 150 Jahre einer deutschen Drogenhandlung.

und lösten sich von der Drogengroßhandlung ab.[1]) Solche Spezialhandlungen nannte man in Mitteldeutschland Kräutergewölbe, eine Bezeichnung, die auch heute noch als Synonym für Drogendetailgeschäft üblich ist. Wie früher die Heilmittelgroßhandlung mit dem alten Materialistengewerbe verschmolzen ist, so sind auch jene Kräutergewölbe eine Verbindung mit dem alten Spezereikram eingegangen, und das Produkt ist die neuere Drogenkleinhandlung.

Für die Entwicklung der Drogenhandlung haben in den einzelnen Landesteilen vor der Gründung des Reiches die Bedingungen verschieden gelegen. Was den Heilmittelhandel anbetrifft, so müssen allgemein die Gesetze sehr liberal gehandhabt worden sein, und um das Apothekermonopol scheint man sich nicht ängstlich gekümmert zu haben. Dieser Freiheit machte die Reichsgesetzgebung sehr bald ein Ende und zog dem Heilmittelhandel außerhalb der Apotheke engere Grenzen. Trotzdem hat der Kleinhandelszweig seinen Hauptaufschwung erst seit den 70er Jahren bis heute genommen. Die Gründe dafür werden in dem speziellen Abschnitt über die Drogenkleinhandlung näher zu erörtern sein.

Wir sahen oben, wie im 17. und 18. Jahrhundert die Apotheke einen Teil der kaufmännischen Seite ihres Berufes dem Handelsgewerbe überließ, wodurch sich ein neuer Drogengroßhandel entwickelte.

Im 19. Jahrhundert können wir eine ganz analoge Berufsspaltung beobachten, indem die Apotheke den größten Teil ihrer gewerblichen Arbeit an die Fabrik verliert.

Bis dahin bestand die Haupttätigkeit des Apothekers in der Verarbeitung der rohen Drogen zu Medikamenten (Mixturen, Dekokte, Extrakte, Essenzen, Pillen, Salben, Pflaster usw.). Jede Apotheke war eine kleine pharmazeutische Fabrik.

Wiederum beobachten wir denselben Entwicklungsvorgang der Berufsspaltung: Einzelne Apotheken werden durch Überschüsse in ihrer stoffumwandelnden Tätigkeit zu Grossoffizinen. Wird dieser Nebenbetrieb so stark, daß er allein lebensfähig ist, dann löst er sich von der Apotheke ab, und wir haben die ersten reinen pharmazeutischen Fabriken vor uns. Es bestehen noch heute Fabrikunternehmungen, die so ihren Ursprung herleiten. Dieser Prozeß der Berufsspaltung beginnt in den ersten Jahrzehntsn des 19. Jahrhunderts, vollzieht sich zunächst langsam, dann immer schneller, und

[1]) In neuerer Zeit beobachtet man häufig wieder die umgekehrte Erscheinung, daß nämlich Drogengroßhandlungen aus Detailgeschäften hervorwachsen.

jetzt ist er bereits zu so gründlichem Abschluß gelangt, daß die Apotheke zu einer reinen Verkaufsanstalt depossediert ist, die fast alle ihre Waren in verkaufsfertigem Zustand durch Vermittlung der Drogengroßhandlung empfängt.

Einen Teil dieser gewerblichen Tätigkeit, um welche das Arbeitsgebiet der Apotheke geschmälert worden ist, übernehmen die Drogengroßhandlungen selbst. Im Nebenbetrieb unterhalten manche von ihnen sogenannte Drogenappreturanstalten zur Reinigung, Zerkleinerung und sonstigen Bearbeitung von Rohdrogen (zu galenischen Präparaten). Die erste Anstalt dieser Art wurde 1865 von der Dresdener Firma Gehe & Co. ins Leben gerufen und ist heute die größte Drogenappreturanstalt der Erde. Für die Zubereitung chemischer Heilmittel haben sich eine Reihe von Drogengroßhandlungen auch pharmazeutische Fabriken angegliedert.

Der größte Teil jener Arbeit wird aber heute von einer selbständigen Industrie geleistet, die man als die „kleine chemische Industrie“ oder auch Präparatenindustrie bezeichnet. Diese hat sich in den letzten Jahrzehnten pilzartig schnell entwickelt.

Daß der genannte Industriezweig die Apotheke bei deren teuren Arbeitskräften und unvollkommeneren Hilfsmitteln konkurrenzunfähig gemacht hat, ist nicht zu verwundern. Zu seiner Entwicklung waren aber außerdem durch die Fortschritte in der Wissenschaft besonders günstige Bedingungen gegeben:

Früher hatte die Apotheke die Drogen großenteils in unverarbeitetem Zustand (besonders in Form von Tees) als Heilmittel verwendet, neuerdings ging die Pharmazie immer mehr zur Reindarstellung der in den Vegetabilien enthaltenen wirksamen Reagentien über, um dem Kranken das Schlucken der vielen unnötigen Nebenstoffe zu ersparen. Dadurch hatte sich die zu leistende chemisch-technische Arbeit derart vermehrt, daß die Apotheke sie überhaupt nicht mehr hätte bewältigen können.

Eine zweite Veränderung in der neueren Heilkunde, welche das Emporkommen der Präparatenindustrie begünstigte, ist die stark vermehrte Anwendung mineralischer Chemikalien. Die neuere Wissenschaft erkannte, daß viele Mineralien weit energischere Heilwirkung besitzen als Vegetabilien, und so hat man unter den älteren Drogen beträchtlich aufgeräumt. Viele Pflanzen erinnern heute nur noch durch die botanische Bezeichnung officinalis an ihre frühere medizinische Verwendung.

Was bedeuteten für den Heilmittelhändler die letztbesprochenen Veränderungen in Heilkunde und Heilmittelproduktion?

Dem Drogisten brachten sie eine Spaltung und Verdopplung seiner Vermittlertätigkeit, indem er jetzt der neuen Präparatenindustrie die Rohstoffe, der Apotheke die verbrauchsfertigen Fabrikate zuzuteilen hat. Außer seiner alten Kundschaft, Apotheke und Detaildrogenhandlung, wuchs ihm in diesem Industriezweig eine dritte Kundengruppe zu.

Ferner bringt die neue Arzneikunde dem Drogenhandel eine grundlegende Umgestaltung seiner Warenliste: War der Drogist früher auch wirklich reiner Drogenhändler gewesen, so hat er es neuerdings großenteils, man kann sagen größtenteils, mit Nichtdrogen, mit Fabrikaten zu tun, nicht nur Fabrikaten vegetabilischen, sondern auch solchen mineralischen Ursprungs.

Noch eine weitere grundlegende Umgestaltung hat der Drogenhandel im 19. Jahrhundert durchgemacht.

Der Drogist ist Zwischenhändler auch für technische Chemikalien geworden, und dadurch ist er wieder in neue Arbeitsgebiete und Abnehmerkreise hineingewachsen.

Noch in den ersten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts fanden die Chemikalien ihre Hauptverwendung in der Medizin. Der Drogist als Versorger der Apotheke war der gegebene Zwischenhändler dafür. Dieses Verbrauchsverhältnis hat sich allmählich verschoben. Heute dient die Hauptmasse der Chemikalien technischen Zwecken in Industrie, Handwerk und Haushalt. Die kleinen Quantitäten, welche die Pharmazie braucht, treten dagegen weit zurück. Der Produktion technischer Chemikalien widmet sich heute einer der größten und leistungsfähigsten Industriezweige, die chemische Industrie, und zwar nicht nur die chemische Großindustrie, sondern auch die bereits erwähnte Präparatenindustrie, denn auch diese hat ihren Schwerpunkt schon längst nicht mehr in der Herstellung pharmazeutischer Artikel.

Der Drogengroßhandel als seitheriger Chemikalienvermittler hat alle Anstrengungen gemacht, sich die neuen industriellen Abnehmerkreise des technischen Konsums zu erobern, zumal er ja die meisten Chemikalien ohnedies für seine alte Kundschaft, Apotheker und Detaildrogisten, führen muß. In diesem Bestreben konnte eine kleine Zahl kaufmännischer Firmen freilich auf die Dauer nicht Erfolg haben; denn die chemische Industrie vermehrte sich rapid, und ihre jährlichen Produktionswerte gehen jetzt in Deutschland bereits in die Milliarden. Die Drogengroßhandlungen müssen sich begnügen, daß sie nach Maßgabe ihrer Kräfte an dem Chemikalienhandel beteiligt sind, in Konkurrenz mit dem Fabrikhandel der Produ-

zenten selbst und mit den Chemikalien-Spezialhändlern. Diese Beteiligung ist für sie immerhin erheblich genug. Wie weit die Drogengroßhandlungen bei dieser Konkurrenz auf dem großen, unübersichtlichen Chemikalienmarkte zur Geltung kommen, dies festzustellen, muß Gegenstand späterer Untersuchung sein.

Aus dem vorliegenden historischen Rückblick wird hervorgegangen sein, auf wie großem, vielgestaltigem Arbeitsfeld der Drogengroßhandel tätig ist, nachdem er sich allmählich an eine Warengruppe nach der anderen, an eine Kundschaftsgruppe nach der anderen herangewagt hat. Eine solche Vielgestaltigkeit bedeutet Kräftezersplitterung, und gegen diese spricht die Tendenz der modernen Volkswirtschaft nach Konzentrierung der Kräfte. In jedem Berufszweig sucht man heute durch Spezialisierung den höchstmöglichen Grad der Leistungsfähigkeit zu erzielen. So kann es nicht wundernehmen, wenn man beobachtet, daß der Drogenhandel nach der Periode des Aufbaues sich jetzt in einem Prozeß der Absplitterung und Zergliederung befindet.

Wie er selbst durch Berufsspaltung aus der Apotheke hervorgegangen war, so erfährt er dieselbe Wirtschaftserscheinung an sich. Neben dem alten Stamme wachsen zahlreiche Schößlinge in Form von Spezialberufen empor und beanspruchen wichtige Waren- und Kundengruppen für sich. In welchem Grade und nach welcher Richtung die Berufsspaltung wirksam geworden ist, das wird in einem späteren Abschnitte näher erörtert werden müssen. Hier sei nur soviel vorweggenommen: von den alten Zweigen hat sich der Kolonialwarenhandel fast ganz, der Gewürzhandel großenteils losgelöst, und mit den technischen Chemikalien geht es ähnlich. Die Tendenz der Entwicklung scheint dahin zu gehen, daß der Drogenhandel dahin zurückkehrt, von wo er ursprünglich ausging, als er sich von der Apotheke loslöste, nämlich zum reinen Heilmittelhandel.

Zweiter Abschnitt.

Der Drogengrosshandel.

Erstes Kapitel.

Begriff Drogengroßhandel und Bedeutung des Handelszweiges.

A.

Begriff Drogenhandel.

In der Einleitung zu dieser Untersuchung war bereits auf die Unsicherheit des Begriffes Droge hingewiesen. Ebensowenig Übereinstimmung herrscht ferner über andere Begriffe, die hier in Frage kommen, wie z. B. über jene von Heilmittel, Geheimmittel, Kosmetika, Präparate, Spezialitäten u. a., obwohl sich um deren Definition sogar die Gesetzgebung bemüht hat. Da kann man sich schon denken, daß amtlich oder in Fachkreisen noch viel weniger darüber Einigkeit besteht, was Drogenhandel und Drogengroßhandlung ist.

So viel ist zunächst unbestritten, Drogengrossist ist ein viel weiterer Begriff, als ein Händler für Drogen (d. h. für vegetabilische und animalische Rohstoffe, vergl. oben). Mit dem Begriffe Drogen wird man allein nicht zum Ziele kommen. Die Drogengroßhandlung in ihrer heutigen Erscheinungsform ist das Produkt einer historischen Entwicklung aus wirtschaftlichen Verhältnissen heraus, vor Jahrzehnten bot sie ein anderes Bild als heute, und in späteren Jahrzehnten wird man wieder etwas anderes darunter verstehen.

Am ehesten wird man vielleicht zu einem brauchbaren Begriffe dessen, was Drogengroßhandlung ist, kommen, wenn man von den Gruppen der Kundschaft einer regulären Drogengroßhandlung ausgeht.

Wir zählen die Abnehmerkreise auf und stellen fest: eine solche Großhandlung hat es zu tun mit:

1. Der Versorgung der Apotheke
   mit Heilmitteln usw.
2. Der Versorgung der Drogenkleinhandlung
   a) mit Heilmitteln (soweit sie freigegeben sind);
   b) mit Gewürzen und feineren Genußmitteln;

c) mit Chemikalien, Präparaten, Spezialitäten zu diätetischem, kosmetischem, gewerblichem Gebrauch, zu Hausbedarfszwecken usw.

3. Der Beschaffung von Roh- und Hilfsstoffen (Drogen, besonders aber Chemikalien) für eine Industrie- und Handwerkerkundschaft, nämlich für:
   a) die kleine chemische Industrie;
   b) die große chemische Industrie (inkl. Farbenindustrie);
   c) gewisse andere Fabrikzweige (Seifen-, Parfümerie-, Süßstoff-, Papierindustrie, Gerberei, Färberei usw.);
   d) eine Handwerkerkundschaft (Barbiere, Photographen usw.);

Um die Lösung vorwegzunehmen: unter Drogengroßhandlung sollte man im engeren Sinne eine solche Handelsunternehmung verstehen, welche die direkte Versorgung der unter 1 und 2 genannten Kundengruppen in den bezeichneten Waren zum Hauptgegenstande der Tätigkeit hat.

Das verstand man eben früher unter einer Drogengroßhandlung, ehe dieser Geschäftszweig in die Kundengruppe 3 hineingewachsen war.

Es sei dabei zunächst nicht an ausschließliche Import- und Exportgeschäfte, sowie nicht an Vegetabilienaufkäufer erster Hand gedacht, diese mag man im weiteren Sinne darunter rechnen.

Derartige Drogengroßhandlungen in dem engeren Sinne wird es in Deutschland etwa 50 geben, die Zahl derer aber, die sich selbst Drogengroßhandlung nennen, beträgt das Zehnfache.

Wie erklärt sich diese Unsicherheit, während doch ein jeder genau weiß, was er z. B. unter Wein-, Holz-, Lederhandlung zu verstehen hat?

Noch vor wenigen Jahrzehnten hat man hier ebenso von einem klar abgegrenzten Geschäftszweige reden können, denn er besaß eine bestimmte abgerundete Kundschaft, bestimmte abgerundete Warengruppen, und in bezug auf beide trug ein Unternehmen ungefähr den gleichen Charakter als die übrigen. Drogist war ein Standesbegriff mit größerem Rechte als heute.

Die jetzigen Verhältnisse liegen nicht mehr so übersichtlich.

1. Selbst die engere Zahl von Drogenhandlungen hat keineswegs gleichartigen Typus, sie unterscheiden sich voneinander nach Kundschaft und Handelswaren.

Für eine Anzahl von Firmen, über die sich Verfasser erkundigte, schätzte man die prozentuale Verteilung ihres Absatzes wie folgt:

Es entfielen:	1.	2.	3.	4.	5.
auf Kundengruppe 1[1])	90%	60%	35%	10%	—%
„ „ 2[1])	10 „	35 „	60 „	50 „	40 „
„ „ 3[1])	—	5 „	5 „	40 „	60 „

und diese Zahlen lassen sich jedenfalls in allen Variationen vorstellen.

Die Ungleichartigkeit der Firmen erscheint noch größer, wenn man die vielseitige Möglichkeit der Betätigung für die Gruppe 3[1]) in Betracht zieht.

Früher war das Arbeitsgebiet einer Drogenhandlung enger, sodaß eine Firma allen Kundschaftsgruppen ihres Absatzbezirkes die gleiche Aufmerksamkeit zuwenden konnte. So trugen die Geschäfte das gleiche Gesicht. Heute ist der Spielraum der Betätigung so weit, daß jeder Drogist sich ein engeres Feld darin aussuchen kann, je nach seinen Neigungen und den örtlichen Konkurrenzverhältnissen. Zu einer Wirksamkeit auf allen Gebieten des Absatzmarktes wird regelmäßig das Kapital des Einzelunternehmers und die Arbeitskraft des Geschäftsmannes nicht ausreichen. Deshalb wird es meistens auf eine einseitige Ausbildung des Betriebes hinauskommen, sei es in der Richtung auf irgendeine Kundschaftsgruppe (wie es auch das obige Schema nachweist) oder auf eine bestimmte Warengruppe.

Damit beginnen aber die Schwierigkeiten der Begriffsscheidung.

2. Der Übergang zu den Nachbarbranchen ist fließend, und ob man die Grenzen weiter hinausverlegt oder nicht, ist Geschmacksache. Man kann im Zweifel sein, ob eine Firma mit 60% Fabrikkundschaft für Chemikalien nicht lieber zu den Chemikaliengroßhandlungen gezählt werden soll.

Ebenso verschwimmen die Grenzen zur Kolonialwarengroßhandlung bei solchen Firmen, die vornehmlich Detaildrogistenkundschaft haben und dieser gleichzeitig Gewürze und einzelne Kolonialwaren liefern.

3. Eine weitere Frage ist, ob man die Spezialgeschäfte für den Vertrieb einzelner Waren oder einer engen Warengruppe unter die Drogenhandlungen rechnen soll. Unter denjenigen Firmen, welche mit Apothekern handeln, gibt es Sondergeschäfte für Geheimmittelspezialitäten, sogar solche für Kräutertees, und die Aufkäufer medizinischer Vegetabilien stehen auf gleicher Linie.

Unter den Lieferanten der Detaildrogenhandlungen gibt es

[1]) Gemäß dem Schema auf Seite 35 und 36.

mannigfache Arten von Spezialgeschäften für gewisse technische Präparate oder Spezialitäten. Noch weiter geht natürlich die Spezialisierung unter den Lieferanten für die Fabrikkundschaft des Drogenhandels. Hier erscheint sie sogar geboten wegen der hohen Umsatzwerte einzelner Waren und der Verschiedenartigkeit der Industriezweige.

Handelt es sich um Spezialgeschäfte für Chemikalien, so wird man sie wohl kaum mit Drogenhandlungen verwechseln; anders ist es mit Firmen, die eine enge Gruppe eigentlicher Drogen für den Massenbedarf irgendeiner Industrie führen. Einige Beispiele dafür: Ein besonderer Handelszweig widmet sich den Farbstoffen und somit auch den Farbdrogen wie Indigo, Farbhölzern, Karmin, Orseille, Cochenille, Katechu u. a.

Ferner: In der Einfuhrliste rangieren Gummi, Kautschuk, Gutapercha mit ca. 70 Mill. Mark. Verbraucher sind meist Fabriken, wie Kabel-, Fahrradreifenfabriken u. a. Für diese Waren gibt es Spezialhändler, nicht nur in den Importplätzen, sondern auch an den Sitzen jener Industrien.

Die Fabrikation ätherischer Öle, die Parfümerie-, die Likörindustrie u. a. haben Massenbedarf an gewissen einheimischen und importierten Drogen. Ihre Lieferanten sind teilweise eigene Spezialhandlungen.

Verfasser würde weder solche Fabriklieferanten, noch die übrigen angeführten Spezialgeschäfte zu den Drogenhandlungen rechnen.

4. Der viertens zu erwähnende direkte Fabrikhandel berührt weniger den Begriff Drogenhandlung, er trägt aber dazu bei, die Verhältnisse der Branche unübersichtlich zu machen.

Früher hat sich die Fabrik, speziell die chemische, für ihren Absatz weit mehr der Hilfe des Zwischenhändlers bedient, die Apotheke mindestens war dessen unbestrittene Domäne. Heute zwingt der Kampf um die Existenz den Fabrikanten, direkt, sei es durch Reklame, sei es durch Bereisen, den Detaillisten aufzusuchen. Manche Fabriken werden dabei selbst gleichzeitig zum Zwischenhändler. Durch ihren Reisenden vertreiben sie nicht nur Waren eigener Produktion, sondern sie legen sich auch, um den Wünschen der Kundschaft entgegenzukommen und um ihre Reisespesen relativ zu verringern, verwandte Artikel als Wiederverkäufer zu. Eine solche Fabrik nennt sich dann nicht selten selbst Drogenhandlung. Es soll an anderer Stelle versucht werden, darzulegen, auf welchen Arbeitsgebieten, unter welchen Voraussetzungen und in welchem

Umfange der Handelsverkehr mit Drogen und Chemikalien sich auf dem Wege des Fabrikhandels abwickelt.

5. Endlich hat es die frühere einheitliche Erscheinungsform des Handelszweiges verändert, daß heute eine Reihe von Drogengroßhandlungen — und gerade betrifft es die größten — im Nebenbetriebe mit Fabrikunternehmen verbunden ist. Entweder sind dies Anstalten zur äußerlichen Bearbeitung von Drogen (Drogenappreturanstalten, Pulverisier- und Schneideanstalten, Drogenmühlen, vergl. S. 30), oder es sind chemische Fabriken für pharmazeutische oder technische Produkte.

B.

Zur Beurteilung der Bedeutung des Drogengroßhandelszweiges.

I.

Zahl der Drogengroßhandlungen.

Nach den obigen Ausführungen über den Begriff Drogengroßhandlung wird man mit großer Vorsicht an eine Tabelle über die geographische Verteilung der deutschen Großhandlungen gehen müssen. Gleichwohl sei hier eine Liste gegeben, die aus den Angaben des Mosseschen Reichsadreßbuches von 1904 zusammengestellt ist.

Vergleiche umstehende Liste.

Zur Kritik dieser Zahlen sei angeführt:

1. Rubrik Drogengroßhandlungen:

Das Mossesche Adreßbuch nennt demnach 415 Drogengroßhandlungen, in dem „Drogistenkalender“ von Dr. Freise findet sich sogar noch eine höhere Zahl.

Die Angaben beider Quellen sind irreführend und fast um das Zehnfache übertrieben. Die große Mehrzahl der angeführten Firmen sind solche Betriebe, die in den Ausführungen auf S. 37 bis 39 aus dem Begriff Drogengroßhandlung ausgeschieden worden waren. Es finden sich zunächst darunter eine Anzahl Spezialhandlungen für irgendwelche Artikel, welche in den Geschäftskreis der Drogenhandlung fallen, ferner ist der Unterschied zur Chemikalienhandlung so wenig gezogen, daß eine große Anzahl von Geschäften in beiden Rubriken gleichzeitig steht. Von den 415 Geschäften hat man weiter viele Fabriken und Laboratorien der Präparaten- und Spezialitätenindustrie abzuziehen, endlich hat man darunter viele Drogenkleinhandlungen aufgenommen, welche in irgendwelchen

Es bezeichnen sich als:

	Drogenhandlungen en gros	Chemikalienhandlungen en gros	Summa			Drogenhandlungen en gros	Chemikalienhandlungen en gros	Summa	
in Königsberg	3				in Kassel	4	2		
Danzig	3				Gießen	1		43	15
Stettin	8				Wesel	1	1		
Swinemünde	2				Dortmund	3	1		
Rostock	3	1			Bochum	1	1		
Lübeck	5				Mühlheim a. R.	1			
Kiel	1				München-Gldb.	2			
Landsberg	1				Aachen	3	1		
Breslau	17	10			Düsseldorf	9	3		
Glogau	1				Köln	13	13		
Kattowitz	1	1	45	12	Elberfeld	3	13		
Dresden	15	10			Barmen	7	9		
Radebeul	1				Solingen	1	1		
Zittau	7				Koblenz	1	1	45	44
Leipzig	10	8			Mainz	3	2		
Chemnitz	3	4	36	22	Frankfurt a. M.	11	15		
Berlin	68	53			Darmstadt	1	4		
Charlottenburg	1				Mannheim	13	4		
Reineckendorf	1				Ludwigshafen	2	1		
Schöneberg	2	3			Karlsruhe	4	2		
Zehlendorf	1				Freiburg	1	1		
Steglitz	1		74	56	Mühlhausen	12	1		
Hamburg	42	39	42	39	Straßburg	4	2		
Magdeburg	11	16			Metz	1	1		
Aschersleben	1				St. Johann	1	1		
Köthen	2				Trier	3			
Schkeuditz	2				Kaiserslautern	2		58	34
Halle	8	3			Heilbronn	2	2		
Erfurt	2				Stuttgart	6	4		
Mühlhausen i. Th.	1		27	19	Kannstadt	1			
Bremen	13	5			Feuerbach	1			
Oldenburg	1				Ebingen	4			
Braunschweig	4	2			Würzburg	5			
Hannover	4	6			Schweinfurt	1			
Osnabrück	3				Bamberg	1			
Minden	3				Nürnberg	17	3		
Leer	5				Regensburg	1			
Höxter	1				München	5			
Detmold	1				Wasserburg	1		45	9
Paderborn	3				zusammen	415			

Vegetabilienhandlungen:

in Jena	1	in Krummhübel (Schlesien)	1
Rodigast b. Jena	1	Nürnberg	6
Kahla „ „	2	Griesheim	2
Weidenberg am Fichtelgebirge	1	Schweinfurt	2
Wunsiedel „ „	1	Bamberg	2
Oberkotzau „ „	1	Feuerbach	1
Halle	1	Ebingen	4
Leipzig	2	Kolmar	1
Greußen b. Sondershausen	1	zusammen	32
Bockau b. Zittau	2		

einzelnen Artikeln für einen engeren oder weiteren Absatzkreis grossieren.

Wenn man alle diese nicht hergehörigen Geschäfte von den 415 abzieht, so bleiben als Firmen, welche dem oben festgestellten Begriffe entsprechen, nach dem Urteil von Fachleuten höchstens etwa 50 deutsche Drogengroßhandlungen übrig. Die angeführte Tabelle ist deshalb nicht wertlos, sie veranschaulicht die Konkurrenz und deren örtliche Verteilung.

An welchen Orten das halbe Hundert eigentlicher Großdrogisten seinen Sitz hat, wird in einem späteren Kapitel (S. 103ff.) dargelegt werden, nur so viel sei vorweggenommen, sie finden sich mit geringen Ausnahmen in den Großstädten, und am stärksten sind sie im Stromgebiet der Elbe vertreten.

2. Rubrik Chemikaliengroßhandlungen:

In der vorstehenden Tabelle sind die entsprechenden Ziffern für die deutschen Chemikaliengroßhandlungen hinzugefügt. Es soll damit zur Veranschaulichung späterer Ausführungen ein Bild dieser wichtigen Konkurrenzbranche gegeben werden. Deren Mitbewerb kommt wenig für die Kundschaftsgruppen 1 [1]) und 2 [1]), sehr stark aber für die Kundschaftsgruppe 3 [1]) in Frage.

3. Rubrik Vegetabilienhandlungen:

Die Rubrik wird hauptsächlich zur Erläuterung der Kapitel 2 und 3 hinzugefügt, in denen von diesem Geschäftszweige besonders die Rede ist.

II.

Die Umsätze des Drogenhandels.

Zur direkten Erfassung der Umsätze des Drogenhandels fehlt es an jeder Inlandstatistik. Hätten wir eine solche, so wäre damit

[1]) Gemäß dem Schema auf Seite 35 und 36.

Gruppe VII.

Rohstoffe und Fabrikate der chemischen Industrie und Pharmazie (Spezialhandel).

I. Rohstoffe. 1903.

Warengattungen	Millionen Mark Einfuhr	Ausfuhr
A. Rohstoffe der chemischen Industrie. Salpeter, Schwefel, Weinstein, Abraumsalze, Schwefelkies, Salz usw.	118,7	17,0
B. Drogen zum Medizinalgebrauch und zur Parfümerie. Aloe, Kanthariden, Chinarinde, Opium, Rhaharberwurzel, Balsame usw.	23,3	7,2
C. Harze allerart, Abfälle zur Leimfabrikation. Gummiarabikum, Asphalt, Gummilack, Schellack, Terpentinharz usw.	45,2	12,6
D. Gär- und Klärmittel. Hausenblase, Gärmittel, Weinhefe, andere Hefe usw.	2,3	1,5
E. Rohe Farbmaterialien. Cochenille, Farbhölzer, Krapp, Quercitron, Farberden, Graphit, Kreide usw.	8,3	6,0
F. Gerbstoffe. Galläpfel, Quebrachoextrakt, Knoppern, Quebrachoholz, Sumach, Gerberlohe usw.	35,6	7,1
	233,4	51,4

II. Fabrikate.

A. Chemisch einfache Stoffe, Basen, Säuren und Salze. Für Import: Jod, schwefels. Ammoniak, Kalciumcarbid, chlorsaures Kali, Kalisalpeter, Pottasche, Phosphor. Für Export: Ätzkali, Ätznatron, Gerbsäure, Salicylsäure, Schwefelsäure, Weinsäure, Oxalsäure, Alaun, Chlorkalk, Chlorkalium, Cyankalium, Jodkali, Kalisalpeter, Soda	38,1	111,4
B. Äther und ätherische Öle, Arzneien und Parfümerien. Vergl. die besondere Tabelle auf Seite 44 und 45	20,4	48,1
C. Harzöle, Firnisse, Lacke, Klebstoffe. Terpentin, Lacke, Siegellack, Wichse, Albumin, Dextrin, Gelatine, Kitte, Leim	26,7	14,3
D. Sprengstoffe und Zündwaren	1,0	26,6
E. Pech, Teer, Teerdestillate. Anilinsalze, Anthrazen, Karbolsäure, Naphthalin	14,1	26,5
F. Schreib- und Zeichenmaterialien, Farbwaren. Alizarin, Anilin- und Teerfarbstoffe, Indigo	16,9	169,9
Gesamtbetrag der Fabrikate	117,2	396,8
„ „ Rohstoffe	233,4	51,4
	350,6	448,2

immer noch nicht ausgedrückt, welcher Prozentsatz der Produktions- und Handelswerte die Hände des Grossohandelsvermittlers passiert, um an Detaillisten oder Konsumenten zu kommen.

Auch die Zahlen der Statistik des Deutschen Reiches über den auswärtigen Handel geben aus demselben Grunde keine Vorstellung davon, wie hoch die Summe der Umsätze aller deutschen Drogengroßhandlungen zu veranschlagen ist. Gleichwohl seien aus der Statistik des auswärtigen Warenverkehrs die hier hauptsächlich in Frage kommenden Rubriken mitgeteilt, um wenigstens die weite Peripherie des Arbeitsgebietes zu bezeichnen, auf welchem sich jene Firmen betätigen.

Vergl. die Listen auf Seite 42.

Beteiligt ist der Drogenhandel an allen Warengattungen dieser Gruppe VII, doch zu sehr verschiedenen Anteilquoten. Das spezielle Gebiet ist jedesmal die Gattung B, von den Rohstoffen wie von den Fabrikaten. Wichtig sind ihm ferner unter den Rohstoffen die Gattungen C, D, E und F, von den Fabrikaten die Gattungen A, C, E, die Gattungen I A und II D, F gehen die Handelsbranche weniger an. — Ist so einesteils die Gruppe VII der Statistik ein zu weiter Rahmen, so hat man wieder gewisse Artikel des Drogenhandels verstreut in anderen Gruppen der Statistik zu suchen: die Gewürze und solche Drogen, die der Fabrikation ätherischer Öle dienen, wie Anis, Koriander, Kümmel, Senf, Sternanis, Fenchel, sind in Gruppe V (Nahrungs- und Genußmittel) aufgeführt, andere Handelswaren stehen unter den „Rohstoffen zur Metallindustrie“ (IX), andere unter Gruppe XIV (Gummi und Kautschuk).

Die nachfolgenden Tabellen S. 44 und 45 betreffen das engere Gebiet des Drogenhandels und detaillieren die in obiger Statistik angeführten Summen für die Warengattungen I B und II B.

Der Übersicht halber sind beide Tabellen gekürzt und zusammengezogen.

Wie weit kann man von den Umsätzen des auswärtigen Warenverkehrs auf die Wertumsätze im nationalen Verkehre schließen?

Man pflegt anzunehmen, daß die deutsche Industrie überhaupt durchschnittlich für $^1/_6$ bis $^1/_5$ ihres Umsatzes auf den Absatz nach dem Auslande angewiesen ist. Für die chemische Industrie, welche eine der exportkräftigsten ist, muß man diese Quote viel höher, etwa auf ein Drittel veranschlagen. Wenn Gruppe VII B der Statistik

I. Rohstoffe.

B. Drogen zum Medizinalgebrauch und zu Parfümerien.

	je 1000 Mark Einfuhr	Ausfuhr
Aloe	123	89
Kanthariden	74	74
Chinarinde	4781	226
Irländisches und isländisches Moos	142	22
Opium	632	219
Rhabarberwurzel	248	159
Wermuth	6	1
Wurmsamen	156	119
Balsame	939	540
Andere rohe Erzeugnisse zum Gewerbe- und Medizinalgebrauch:		
Althee, Arnika, Brennessel, Flieder, Huflattich, Lavendel Lindenblüten, Kamillen	7579	3076
Waschschwämme	2712	621
Kampfer	4778	1841
Insektenpulverblüten	406	167
Gewürze zur Darstellung ätherischer Öle	649	
Tee zur Theïnfabrikation	72	
. . . . .		
. . . . .		
Summe 1903	23297	7154
1902	21897	6635

einen Export von ca. 400 Mill. Mark angibt, so hätte man demnach 800 Mill. Mark auf den Absatz im Inlande zu rechnen.

Zu diesen Industriewerten kämen dann auch noch die im Inlande erzeugten vegetabilischen Drogen. Was die Größe des Handelsverkehrs mit diesen betrifft, so steht fest, daß die Importe den Wert der Produktion im eigenen Lande überragen, zumal die Importgüter gewöhnlich einen höheren spezifischen Wert haben als die einheimischen Drogen. Die jährliche deutsche Ernte an wildwachsenden Vegetabilien schätzt man auf ca. 2 Mill. Mark, die an Kulturendrogen auf ca. 10 Millionen.

Die eigentlichen Drogengroßhandlungen vermitteln natürlich nur einen kleinen Bruchteil dieser Werte des auswärtigen und des innerdeutschen Warenverkehrs. Welcher Anteil aber auf sie entfällt, welcher auf die konkurrierenden Großhandlungen verwandter Branchen, wie groß die Wertumsätze sind im direkten Fabrikhandel, darüber ein gültiges Urteil zu fällen, wird selbst dem Fachmann nicht möglich sein.

II. Fabrikate.

B. Äther und ätherische Öle, Arzeneien und Parfümerien.

	je 1000 Mark Einfuhr	Ausfuhr
Äther	2	421
Sonstige ätherische Öle:		
Anis-, Lorbeer-, Bittermandel-, Lavendel-, Pfefferminz-, Rosenöl	6036	5942
Chloroform	2	160
Alkohol- und ätherhaltige Essenzen	1165	617
Chinin (Salze und Präparate)	98	7092
Andere Alkaloïde	5631	5831
Antipyrin usw.	159	578
Andere Präparate der Pharmazie	1320	5307
Lakritzensaft	696	179
Mineralwässer	2739	8294
Süßstoffe	485	601
Seife (medizinische usw.)	353	6008
Flüssige alkoholhaltige Parfümerien, Kopf-, Mund-, Zahnwässer usw.	314	5158
Andere „ „	987	1333
. . . . .		
. . . . .		
Summe 1903	20437	48109
1902	20143	55574

Zur Erfassung der wirklichen Umsatzwerte, welche durch die Hände der deutschen Drogenhandlungen gehen, wird vielleicht ein anderer, indirekter Weg besser zum Ziele führen. Man gehe von der Kundschaft der Drogengroßhandlungen, speziell von den Apotheken und den Detaildrogenhandlungen aus und suche zu ermitteln, welche Warenbeträge diese von ihren Lieferanten beziehen.

Man rechnet in Deutschland auf 10000 Einwohner 1 Apotheke, das gibt bei einer Bevölkerung von 60 Millionen eine Apothekenzahl von ca. 6000.

Für die Kleindrogenhandlungen nennt die Statistik für das Jahr 1900 die Summe von 6253, davon im Hauptbetriebe 5166 und 1087 im Nebenbetriebe. Eine ganze Anzahl von Drogenkleinhandlungen, selbst solche im Hauptbetrieb, setzt Drogenwaren nur in unbedeutendem Betrage um, deshalb mag vorsichtshalber die runde Zahl von 5000 Geschäften der Berechnung zugrunde gelegt werden.

Der Umsatz einer Apotheke beträgt normal 15—20000 M., derjenige einer Drogenkleinhandlung ist im Durchschnitt auf 30000 M. zu veranschlagen.

Nach den Angaben von Fachleuten hat Verfasser folgende Schemata zusammengestellt, deren Richtigkeit ihm von verschiedenen Seiten bestätigt worden ist.

1. Für Apotheken:

Nach der Statistik der Apothekerkammer für die Provinz Sachsen beträgt im Durchschnitt der Warenbezug der Apotheke 40 % vom Umsatz (genauer 40,06 %). Demnach bezieht eine Apotheke mit 20000 M. Umsatz M. 8000 Waren vom Lieferanten. Diese Waren verteilen sich ungefähr wie folgt:

Waren der Drogengroßhandlung	M. 4000
Spezialitäten	„ 2600
Verbandstoffe, Apparate usw. .	„ 700
Flaschen, Kartonagen usw. . . .	„ 700
	M. 8000

Die Spezialitäten bezieht man je nach Lage der Umstände von den Fabriken direkt, von besonderen Spezialitätenhandlungen, oder ebenfalls von den Drogengeschäften. Man wird nicht fehlgehen, wenn man bei einem derartigen Umsatz durchschnittlich M. 5000 den Bezügen aus Drogengroßhandlungen zuweist.

Ergebnis: 6000 × M. 5000 = 30 Mill. Mark Umsatz der Drogengroßhandlungen im Apothekergeschäft.

2. Für Drogenkleinhandlungen.

Der Gewinnzuschlag ist im allgemeinen 25—30 % vom Umsatz. Bei einem Umsatz von 30000 M. kommt man nach Abzug von 30 % auf M. 21000 Warenbezug.

Diese würden sich etwa verteilen auf:

Zahl der Lieferanten	Branche:	Sa. M.
10	Grossisten für Drogen, Chemikalien usw.	3500
10	Seifen- und Parfümeriehandlungen	1000
3	Fabriken für ätherische Öle	100
30	Spezialitätenfabriken	1000
3	Gewürzlieferanten	500
6	Lieferanten für Weine, Spirituosen	1000
20	Lieferanten für Kolonialwaren, Schokolade, Tee, Zigarren	12000
	M.	21100

Mag im Einzelfall bezüglich dieser Zahlen und Verhältnisse eine große Verschiedenheit vorliegen, so kann man doch dieses

Schema als Durchschnitt den Berechnungen zugrunde legen. Als Resultat ergäbe sich 5000 × M. 3500 = M. 17 500 000 Umsatz der Drogengroßhandlungen im Geschäft mit Detaildrogisten.

Summe für beide Abnehmerkreise ca. 50 Millionen.

Zur Abnehmerschaft von Apotheke und Detaildrogenhandlung kommen dann die oben als Kundengruppe 3 bezeichneten übrigen Kunden (Fabriken, Handwerker usw.). Fachleute urteilen, daß man bei der Gesamtheit der deutschen Drogengroßhandlungen die auf die Kundengruppe 3 entfallende Quote auf durchschnittlich etwa 40% der Umsätze zu veranschlagen hat.

Unter Zugrundelegung dieser Verhältniszahlen würde sich danach ein Gesamtumsatz von ca. 85 Mill. Mark berechnen lassen. Meint man damit aber nur Drogengroßhandlungen in dem engen oben festgestellten Begriffe, so ist die Summe entschieden zu hoch. Es würden an den 85 Millionen eine große Anzahl von Spezialgeschäften oder grossierende Drogendetailgeschäfte partizipieren. Man wird sich schließlich nicht allzuweit von der Wirklichkeit entfernen, wenn man annimmt, daß die Gesamtheit der deutschen Drogengroßhandlungen jährlich Warenwerte von etwa 50 Millionen Mark umsetzt.

Über die Produktions- und Bezugsbedingungen der wichtigsten Artikelgruppen des Drogenhandels.

Einleitung.

Die Stoffgliederung für die folgenden Kapitel soll sich an die einzelnen Wegstrecken anschließen, welche die Handelsware bei der Zirkulation vom Produzenten zum Konsumenten zu durchlaufen hat. In den nächsten Kapiteln (2—5) werden die Produktionsbedingungen für die wichtigsten Warengruppen des Drogenhandels einzeln geschildert, und die Ware wird auf dem Wege vom Produzenten zum Großhändler verfolgt.

Kapitel 6 handelt von den Bedingungen, unter welchen die Großhandlung ihrerseits wieder die Ware an ihre Kundschaft absetzt.

Der dritte Hauptabschnitt der Abhandlung gibt dann einen Ausschnitt aus der letzten Stufe der Zirkulation, indem er von der Drogenkleinhandlung spricht.

Speziell als Einleitung zu den nachfolgenden Kapiteln 2 und 3 muß zunächst der Unterschied zwischen wilden Drogen und Kulturendrogen erklärt werden.

Unter den Drogen im engeren Sinne, den Wurzeln, Kräutern, Blättern, Blüten, Samen, Früchten usw. hat man zunächst zwei Gruppen zu unterscheiden, wildwachsende und Kulturendrogen.

Unter den letzteren sind solche zu verstehen, welche im landwirtschaftlichen Betriebe auf Feldern gewonnen werden. Eine gewisse Mittelstellung könnte man solchen Erzeugnissen einräumen, wie Lindenblüten, Fliederbeeren, Schlehenblüten, Kirschharz, Akazienblüten, Himbeerblättern u. a., d. h. solchen Stoffen, die Bäumen und Sträuchern entstammen, welche man zwar pflegt, doch nicht speziell dieses Verwendungszweckes wegen.

Da diese letzteren Drogen in ihren Produktions- und Handelsverhältnissen den wildwachsenden sehr nahe stehen, sollen sie unter diese gerechnet werden.

Die wildwachsenden Drogen finden fast ausschließlich in der Pharmazie Verwendung, wo man sie als Tees, Extrakte, Tinkturen in Apotheken und Drogenkleinhandlungen wiederfindet.

Bei Kulturendrogen, die auf Feldern angebaut werden, handelt es sich meist um Massengüter. Die Arzneikunde hat nur in Einzelfällen Massenbedarf (Althee, Kamillen), häufiger, und in größeren Mengen dienen die Kulturendrogen als Gewürze (Fenchel, Kümmel, Senf), oder als Farbendrogen (Krapp, Waid, Safran), oder sie wandern in die Fabriken ätherischer Öle. Die Fabrikate dieser Industrie finden dann als Riechstoffe in der Parfümerie oder in der Likörfabrikation oder in der pharmazeutischen Industrie Verwendung.

Zweites Kapitel.

Die wildwachsenden unter den einheimischen Vegetabilien.

Man hat es hier mit einer Warengruppe zu tun, die Jahr für Jahr an Bedeutung verliert. Immerhin handelt es sich noch um eine Erwerbsquelle, auf die Tausende fleißiger Hände in unseren Mittelgebirgen nicht gern verzichten möchten, und für den Drogenhandel um ein ziemlich unbestrittenes Arbeitsgebiet.

Deutschland ist reich an Gebirgen, Wäldern, Wiesen, Ödländereien. Das mitteleuropäische Klima ist für jene wilden Drogen günstig, die regelmäßigen und reichlichen Niederschläge bedingen ihr gutes Gedeihen. In manchen anderen Ländern, besonders den südeuropäischen und den atlantischen Küstenländern, wachsen viele der gleichen Pflanzen oft üppiger und reichlicher, aber qualitativ

für Zwecke der Medizin sollen die deutschen Drogen obenan stehen, da sie bei uns gehaltreicher und aromatischer sind.

Einen wirksamen Bundesgenossen haben unsere heimischen Drogen in der Wissenschaft. Die Naturwissenschaft ist auf europäischem, nicht zuletzt auf deutschem Boden aufgewachsen. Die Kinder unserer heimatlichen Flora sind natürlich am gründlichsten auf ihre Eigenschaften und besonders auf ihre Verwendbarkeit in der Medizin durchforscht.

Der Arzt fremder Länder studiert auf deutschen Universitäten, lernt aus deutschen Lehrbüchern und führt die bei uns gebräuchlichen Heilmittel bei sich zu Hause ein. Die Pflanzenwelt seines Landes birgt vielleicht noch größere und reichere Schätze, die aber noch unentdeckt sind. Finden sich auch die deutschen Kräuter in seinem eignen, so wird sich doch meist der Import aus den deutschen Handelshäusern empfehlen. Diese geben ihm Garantie der Güte und bieten ihm die Ware in der verbrauchsfertigen, oft chemisch zubereiteten Form, was er bei sich zu Hause entbehrt.

Aber auf der anderen Seite sprechen doch schwererwiegende Gründe und beschleunigen das Versiechen dieser heimischen Erwerbsquelle.

1. Schon auf Seite 30 war auf die Tatsache hingewiesen, daß der Verbrauch unser heimischen Vegetabilien in der neueren Medizin stark in den Hintergrund gedrängt wird, einerseits durch ausländische, speziell tropische Drogen, andererseits aber durch mineralische Chemikalien. Hier muß hinzugefügt werden: in der modernen Heilkunde sind starke Strömungen vorhanden, den Arzneiverbrauch überhaupt einzuschränken. Umgestaltend haben da die Naturheilverfahren gewirkt. Besonders die jüngeren Ärzte sind weit weniger rezeptierlustig als die Herren der alten Schule.

Man behandelt jetzt viel mehr mit Bädern, Packungen, Schwitzen, Diät, Gymnastik, Luftveränderung und Badereisen. Die alten Hausmittel wurden früher viel im Handel verlangt, zusammen mit den alten Leuten, ihren Anhängern, sterben sie langsam aus. Die Krankenkassenpflege wirkt in gleicher Richtung.

Wenn Pfarrer Kneipp und seine Schule auch einen reaktionären Einfluß üben und durch ihn manches wundertätige Kräutlein wieder im Handel auftaucht, — so tut das dem allgemeinen Rückgange des Drogenverbrauchs keinen Einhalt.

2. Mit dem Steigen der Bodenwerte nehmen die für die Drogengewinnung verwendbaren Ländereien stetig ab. Immer mehr Ödländereien werden unter den Pflug genommen, in Acker, Wiesen

oder Wälder verwandelt, die Raine werden verschmälert. Ferner klagen die Sammler darüber, daß ihnen ihr Erwerb immer mehr durch Behörden und Private, durch strengere Handhabung der Flur- und Forstgesetze erschwert wird.

In Staats- und Gemeindewaldungen bedürfen sie zum Sammeln eines Erlaubnisscheines, der nicht selten erkauft werden muß, in Privatwaldungen verweigert man oft rundweg den Zutritt. Früher gestatteten die Bauern den Sammlern bereitwilliger das Betreten von Feldern und Wiesen, jetzt, bei wachsender Entfremdung der Dorfbewohner und beim schärferen Erwerbskampfe, macht man ihnen Schwierigkeit. Fragte man früher nicht danach, wer sich aus öffentlichen Anlagen Flieder-, Lindenblüten, Kastanien u. a. holte, so ereilt den Sammler jetzt die schneidige Polizei, wenn ein Zweiglein heruntergebrochen ist oder Grasplätze beschädigt sind.

3. Zum Rückgang des Sammelns trägt drittens die geringe Einträglichkeit des Erwerbes bei. Es ist eine kümmerliche, höchst unsichere und unregelmäßige Erwerbsquelle. Wenn eine Frau — aus diesen besteht die Mehrzahl der Sammler — unter Umständen begleitet von einem oder mehreren Kindern fleißig arbeitet, dann bringt sie es regelmäßig nur auf 1—$1^1/_2$ Mark Tagesverdienst. Regnet es morgen, so fällt die Einnahme ganz aus. Das Drogensammeln bietet nur während einiger Monate im Jahre Erwerb. Die Ernte mißrät sehr oft. Pflanzen, die in einem Jahre reichlich vorkommen, können im nächsten aus der Gegend fast verschwunden sein. Anhaltender Regen während der Blüte verhindert das Einsammeln oder macht die Pflanzen wertlos, die gleiche Beeinträchtigung bringt anhaltende Dürre. Wenn auch diese ungünstigen Einwirkungen im gleichen Jahre nicht alle Drogengewächse betreffen mögen, so daß durch die Menge der Artikel eine gewisse Gleichmäßigkeit erzielt wird, so sagt man doch nicht zuviel, wenn man behauptet, daß Mißernten häufiger sind als befriedigende Erträge.

Wenn die Bevölkerung unserer Mittelgebirge im allgemeinen auch nur niedrige Ansprüche an die Lebenshaltung stellt, so wird doch jeder, der die Kräfte zu einem anderen Beruf hat, nach einem solchen streben. Und die Hand dazu reicht die Industrie, Haus- und Fabrikindustrie, welche in neueren Jahrzehnten mit Vorliebe gerade die Täler unserer Gebirge hinaufsteigt, nicht von sozialem Gesichtspunkt getrieben, sondern um an den niedrigen Löhnen zu profitieren. Derartige Gewerbzweige sind die Textilindustrie, die Wirkerei, die Holzschnitzerei, Spielwarenfabrikation, Zigarrenindustrie,

Korsettmacherei, Trikotweberei u. a. Wo aber die Industrie hinkommt, da verdrängt sie das Kräutersuchen.

Unter diesen Umständen muß für die einheimische Drogengewinnung die Konkurrenz unserer südlichen und östlichen Nachbarländer, von Tirol, Böhmen, Mähren, Ungarn, Rußland, immer drückender werden.

Diese Länder haben die meisten Vorteile mit uns gemein, aber nicht die aufgezählten Nachteile. Dort gibt es noch Ödländereien im Überfluß, man denkt noch nicht an jene Sammelbeschränkungen, die Lebenshaltung steht weit unter der unseres Volkes.

So bringt man in günstigen Jahren aus Rußland große Posten von Lindenblüten, Fliederbeeren, Kamillen, Bärlapp u. a. zu einem Preise auf den Markt, womit niemand bei uns konkurrieren will. Die Billigkeit verwundert um so mehr, als bei geringwertigen Artikeln tagelange Achsfrachten bis zur nächsten Eisenbahn, lange Eisenbahn- und Seefrachten doppelt ins Gewicht fallen. Eingangszölle haben wir auf die wilden Drogen nicht, es sind in den neuen Zolltarifen auch keine vorgesehen. Geschützt sind nur eine Reihe von Kulturendrogen, besonders die Gewürz- und Likördrogen, wie Kümmel, Senf, Fenchel, Pfefferminze usw.

Wo sind die Standorte der deutschen Drogengewinnung und die Orte, von denen aus sie in den Handel kommen? Man vergleiche zu diesem Zwecke die Liste auf Seite 41 . . . Die aufgezählten Geschäfte sind spezielle Vegetabilienhandlungen, als Aufkäufer kommen aber außerdem hier nicht bezeichnete Drogengroßhandlungen in Frage, und diese letzteren häufig mit weit größerem Umsatz als irgend ein kleiner in der Tabelle genannter Händler. Wie aus der örtlichen Verteilung der Geschäfte hervorgeht, finden sich die Hauptstätten der Gewinnung in dem mitteldeutschen Gebirgszug, Thüringer Wald, Frankenwald, Fichtelgebirge, Erzgebirge. Dort ist das Sammeln ein schon sehr alter Erwerbszweig und von den Industrien noch jetzt nicht vertrieben. Verstärkt wird der Drogenhandel in Thüringen und Sachsen durch bedeutende Drogenkulturen, die dort seit alters bestehen, doch davon soll später die Rede sein. Einem natürlichen Exporthafen vergleichbar liegt am Ausgang der drogenreichen sächsisch-thüringischen Tieflandbucht Leipzig, seit alters der erste Handelsplatz für einheimische Drogen.

Unter den dortigen Vegetabilien-Spezialgeschäften befindet sich das größte deutsche dieser Art. Drogenmühlen, teils den Hand-

lungen angegliedert, teils aber im Lohnwerk für diese arbeitend, sorgen für die Verarbeitung.

Wie man dies gewöhnlich findet, so vervollständigen auch solche Vegetabilienhandlungen ihre Warenliste durch den Import ausländischer, speziell tropischer Drogen. Eine besondere Stütze hat der Leipziger Vegetabilienhandel an den bedeutenden Drogenkulturen in nächster und weiterer Umgebung der Stadt und daran liegt es wieder zum Teil, daß Leipzig der erste Ort in Deutschland für die Fabrikation ätherischer Öle ist.

Halle, wirtschaftlich eine Doppelstadt Leipzigs, teilt mit diesem jene Vorteile der Lage, ja ist vielleicht durch Eisenbahn- und Wasserverbindungen noch günstiger gestellt. Es finden sich hier einige große Firmen, so daß es dem Leipziger Handel zunächst kommen dürfte. Eine dritte Stadt in diesem Gebirgswinkel ist Dresden, und für den Vegetabilienhandel schon deshalb von Bedeutung, weil es der Sitz der großen Firma Gehe u. Co. ist.

Was nördlich des thüringisch-sächischen Gebirgswalls Leipzig ist, bedeutent südlich davon Nürnberg. Auch Schweinfurt, Würzburg, Bamberg haben einen ansehnlichen Vegetabilienhandel, der außerdem eine Stütze in den wichtigen Drogenkulturen Frankens findet.

Im Harz war früher der Kräuterhandel bedeutender als heute, besonders Goslar tat sich ehemals hervor. Jetzt hat letztere Stadt noch eine Spezialität für Digitalis (Fingerhut), und außerdem sollen noch einige Orte des Unterharzes (Ermsleben, Gernrode, Pansfelde) einen kleinen Handel unterhalten. Auch die Gebirge Süddeutschlands sind reich an wildwachsenden Drogen. Ein reger Handel mit Vegetabilien vollzieht sich z. B. in der württembergischen Stadt Ebingen.

Zunächst noch einige Worte über die Bedeutung der ganzen deutschen Produktion an wilden Drogen.

Den Wert der Waren, verschiedener hundert Artikel, welche jährlich dem Handel übergeben werden, schätzen Fachleute auf nur 2—3 Mill. Mark.[1]) Damit decken wir regelmäßig unseren eigenen deutschen Bedarf, doch sind die Ernten so schwankend, daß wir in guten Jahren stark exportieren können, in schlechten Jahren vom Auslande importieren müssen.

---

[1]) Man vergleiche damit die Importwerte von Chinarinde und Kampfer, welche je 4—5 Mill. Mark im Jahre betragen.

Es mag gestattet sein, an dem Beispiel des Ebinger Vegetabilienhandels die Produktions- und Handelsverhältnisse dieses Geschäftszweiges näher auszuführen.

Ebingen ist eine Stadt von ca. 10000 Einwohnern in der Nähe von Sigmaringen. Es liegt in einer drogenreichen Gebirgsgegend, am Fuße der Rauhen Alb, unweit des schwäbischen und fränkischen Jura, des Schwarzwaldes und des bayrischen Algäu. Früher fehlte der Gegend völlig die Industrie, der Bodenertrag in den Gebirgen ist gering, die Lebenshaltung der Gebirgsbewohner war demnach kärglich. Den Anstoß zu dem dortigen Drogenhandel gab, wie man das oft beobachten kann, ein Apotheker (vergl. S. 27). Der dortige Apotheker ließ zunächst für seinen eigenen Bedarf, später auch für eine Anzahl Kollegen sammeln. Daraus entstand zu Anfang des 19. Jahrhundert ein Handelsgeschäft. Zu dessen Förderung, und um der armen Bevölkerung eine neue Erwerbsquelle zu erschließen, soll die württembergische Regierung eine einmalige Unterstützung von 10000 fl. gegeben haben. Jetzt gibt es fünf Firmen am Platze, zwei davon sind reine Grossogeschäfte, die Unternehmer der anderen sind im Haupterwerbe Detaildrogisten. Alle sind sie aus dem alten Stammhause hervorgegangen, indem ihre Inhaber, früher Angestellte des alten Hauses, sich am Orte als Konkurrenten niedergelassen haben. Die aufgekauften Drogenmengen haben sich gegen früher nicht wesentlich vermehrt. Teils als Folge der jetzigen Verteilung unter mehrere, teils aus Gründen des rationellen Geschäftsbetriebes, haben die meisten Unternehmer ihr Warenliste um fremdländische Drogen ergänzt. Die im Lande aufgekauften Drogen sind fast ausschließlich wildwachsende, medizinelle.

Das Geschäft ist sehr vielseitig, denn die Einkaufslisten weisen über 100 verschiedene Artikel auf. Der Aufkaufsbezirk ist weithin nach Süden ausgedehnt, bis nach dem badischen Schwarzwald, dem Hegau (Engen), dem bayrischen Algäu, ja für einzelne Drogen (Enzian usw.) kommt auch Tirol in Frage. In der engeren Umgebung ist das Sammeln durch das Vordringen der Industrie sehr zurückgegangen, und die Zahl der wohlgeschulten Sammler nimmt stetig ab. In den Dörfern der Rauhen Alb klappern die Webstühle der Trikotweberei, und in dieser und anderen Industrien finden Frauen gesicherten Erwerb bei einem Tagelohn bis 2 Mark. Die Sammlerbezirke liegen weit verstreut und vereinzelt, je ein oder mehrere Dörfer. Sammler sind meist Frauen und Kinder, wenn aber die Arbeiten auf dem Felde ruhen, dann greifen auch Männer mit zu, nämlich kleine Bauern, Häusler, Tagelöhner, Auszügler.

Eine solche arbeitsfreie Zeit liegt zwischen Heu- und Grummeternte, und dies ist gerade die Hauptblütezeit der Kräuter.

Auf 14 Tage bis 3 Wochen sind dann viele Hände tätig. Nach der Getreideernte beginnt eine ähnliche Ruhezeit, und in dieser betreibt man das Wurzelstechen.

Im vorigen Jahre (1904), als die Ernte frühzeitig hereingebracht werden konnte, sollen selbst gutgestellte Bauern Hand angelegt haben, so daß z. B. Löwenzahnwurzeln wagenladungsweise nach Ebingen eingeliefert worden sind. Wenn in einem Jahre die Getreideernte mißrät, greifen mehr Hände zu, das Gegenteil tritt ein, wenn sie reichlichen Ertrag gibt. Zum Sammeln bedarf es zwar eines polizeilichen Erlaubnisscheines, doch wird er meist unentgeltlich erteilt.

Der Ebinger Händler führt Listen über alle seine Sammler. Im Frühjahr versendet er dann an diese seine Einkaufslisten mit genauer Bezeichnung der gewünschten Artikel und Qualitäten. Gelegentlich läßt er auch seine Offerten in den Dörfern ausklingeln, annonciert in Zeitungen, übersendet die Einkaufslisten zur Verbreitung an Schultheißen und Lehrer. An wichtigeren oder weit entlegenen Plätzen unterhält er Agenten. Schließlich reist der Händler auch gelegentlich selbst in die Bezirke, um sich von dem Gang der Ernte zu überzeugen. Auf den Einkaufslisten sind gleichzeitig die Preise notiert, natürlich unverbindliche, da man im Frühjahr den Gang des Geschäfts noch nicht übersehen kann. Für Massenartikel notiert man nur Tagespreise.

Das Sammeln erfordert nicht nur Ortskenntnis, sondern auch Pflanzenkunde. Beide übertragen sich in einem solchen Dorfe von den Eltern auf die Kinder. Der Händler muß mit peinlicher Genauigkeit darauf sehen, nur echte, reine Ware zu erhalten. Deshalb verlangt man von neuen Sammlern oder bei seltneren Drogen erst Mustersendung, oder man verschickt Pflanzenbeschreibungen und Abbildungen. Nach dem Sammeln müssen die Drogen auf Hausböden oder Tennen gelesen oder getrocknet werden. Der Händler kann diese Arbeit nicht übernehmen, sonst müßte er die Hausböden der ganzen Stadt mieten. Auch diese Arbeit verlangt von den Leuten Sorgfalt und Geschicklichkeit, die nur durch Erfahrung erworben werden können. Wer näher wohnt, schickt seine fertige Ware mit Handwagen oder durch Botenfuhrleute nach der Stadt, wo sie ihm nachgewogen, geprüft und gutgeschrieben wird. Die entfernter Wohnenden haben die Drogen in Säcken verpackt mit der Bahn franko einzuschicken. Im Herbst findet dann der

Abschluß und die Begleichung des Kontos statt. Das Einkaufsgeschäft vollzieht sich im wesentlichen in den Monaten Juni—Juli—August.

Die Gewinne, welche sich für die einzelnen Sammlerfamilien zur Unterstützung der Hauswirtschaft ergeben, sind gering. Bei Einsicht in die Bücher einer Firma ergab sich pro Familie ein gewöhnlicher Monatsertrag von 40 Mark, pro Ernte durchschnittlich ca. 80 Mark; eine fleißige Sammlerin stand ausnahmsweise mit 150 Mark zu Buche. Schätzungsweise geben sich vielleicht 3000 Familien mit dem Sammeln für Ebinger Kaufleute ab. Geringer noch sind die Gewinne bei Kindern, welche vornehmlich als Sammler jener Drogen in Betracht kommen, die in Gärten und Anlagen gedeihen (s. o.), wie Fliederbeeren, Lindenblüten, Schlehdornblüten u. a. Oft sind es Kinder, deren Eltern den Zuschuß gar nicht nötig hätten, die Kinder wollen sich aber einen Spar- oder Naschpfennig verdienen.

Preisverabredungen unter den Sammlern kommen nicht vor, dazu wohnen sie zu zerstreut, und sie haben auch nicht die erforderliche Intelligenz dazu.

Die Mehrzahl der Ebinger Firmen besitzt eigene Pulverisier- und Schneideanstalten, so daß die Ware großenteils verbrauchsfertig in den Handel gelangt.

Der Absatz aus Ebingen geschieht im wesentlichen an Großverbraucher, d. h. Großdrogenhändler oder pharmazeutische Fabriken. Ein oder mehrere Geschäfte wenden sich neuerdings daneben auch direkt an die Detaillisten, d. h. Apotheker und Kleindrogisten Große Posten Ware gelangen auch regelmäßig zum Export, hauptsächlich nach England.

Der Gesamtumsatz des Ebinger Drogenhandels wurde dem Verfasser von der Mehrzahl der Firmen auf ca. 200000 Mark angegeben, davon sind aber nur die stärkere Hälfte einheimische, der übrige Teil dazugekaufte fremde Drogen.

Es mag schließlich an dieser Stelle erwähnt werden, daß viele Drogisten und Apotheker ihren eigenen Bedarf an häufigeren Drogen am Orte selbst decken. Mancher Apotheker in armen Landgegenden muß sich zufrieden geben, wenn ihm zur Begleichung seiner Rechnung ein Sack Kamillen ins Haus gebracht wird.

Drittes Kapitel.

Die einheimischen Kulturendrogen.

Unter andersartigen Bedingungen vollzieht sich für den Drogenhandel das Geschäft mit Feldbaudrogen, häufiger Kulturendrogen genannt.

Auch hier ist die Zahl der einzelnen Varietäten groß, man beobachtet aber gleichfalls, daß viele davon aus dem Handel verschwinden.

Dieser Verbrauchsrückgang zeigt sich zunächst bei den früher so wichtigen Farbdrogen, besonders Krapp und Waid. — Die Krappflanze dient zur Erzeugung des herrlichen Türkisch-Rot-Farbstoffes. Schon seit Karls des Großen Zeiten ist die Droge in Deutschland heimisch, und sie wurde bis vor wenigen Jahrzehnten in den meisten Ländern Europas, besonders intensiv im Elsaß, in Schlesien, in Holland und Frankreich kultiviert. Das wichtigste Land war Frankreich geworden, seit Louis Philipp die Kulturen unter großem Aufwand von Staatsmitteln gefördert und dieserhalb sogar die roten Militärhosen eingeführt hatte. Im Jahre 1868 entdeckten Gräbe und Liebermann das künstliche Alizarin und damit war das Schicksal des Krappbaues besiegelt. Importierten wir früher bedeutende Mengen an französischem Krapp, so kehrte sich das Verhältnis um. Frankreich mußte kurz nach der politischen Niederlage auch die wirtschaftliche hinnehmen, in Abhängigkeit von der deutschen Teerfarbindustrie zu kommen. Die roten Hosen des französischen Militärs wurden seitdem mit deutschem Alizarin gefärbt. — Ähnlich ist es vor kaum einem Jahrzehnt der Schwesterdroge Waid durch die Erfindung des künstlichen Indigo ergangen. Seitdem (1897) die Badische Anilin- und Sodafabrik in Ludwigshafen die Fabrikation aufgenommen hat, ist es mit dem früher bedeutenden süddeutschen Waidbau vorbei, ebenso wie dadurch übrigens der Import des Indigo, seines tropischen Konkurrenten, für uns unerheblich geworden ist. Der künstliche Indigo genügt nicht nur dem deutschen Verbrauche, er deckt außerdem den größten Teil des Weltbedarfes. Importierte Deutschland noch im Jahre 1860 für ca. 60 Millionen Mark Farbdrogen, so haben wir jetzt einen Fxport an Teerfarben von rund 100 Millionen Mark.

2. Auch von den alten Gewürz- und Küchendrogen sind manche aus dem Handel verschwunden, während sich allerdings der Kon-

sum an einigen wenigen gegen früher sehr gehoben hat. Wir verwenden heute vorzugsweise die immer mehr verbilligten tropischen Gewürze. Unter den noch gebräuchlichen einheimischen Gewürzdrogen sind die wichtigsten Senf und Kümmel. Durch die Hände des Drogenhandels gehen davon allerdings nur Teilmengen, zur größeren Hälfte beansprucht sie der Landesproduktenhandel für sich.

3. Stärker interessiert sind die Drogenfirmen am Handel mit solchen Drogen, welche der Industrie ätherischer Öle als Rohstoffe dienen. Wie bereits erwähnt worden, finden die Fabrikate dieses Industriezweiges Verwendung in der Parfümerie, als Likköressenzen, zu Arzneizwecken usw.

Was die Parfümerie angeht, so dienen diesem Zweige deutsche Kulturen von Rosen, Veilchen, Reseda, Nelken, Rosmarin, Jasmin u. a. Solche Blumenfelder kann man allerdings nicht eigentlich zu den Drogenkulturen rechnen, doch sind die getrockneten Blumen teilweise (wie z. B. die Rosen) Gegenstand des Drogenhandels, regelmäßig führt der Großdrogist auch die aus der Fabrik hervorgehenden ätherischen Öle. Solche Blumenkulturen sind übrigens weniger bei uns in Deutschland zu Hause als in Südfrankreich (Cannes). Die ausgedehnten Blumenfelder von Quedlinburg und Erfurt dienen nicht den Zwecken der Ölbereitung, sondern der Samenzucht. Die Hauptmenge der Parfümerien ist demnach nicht aus deutschen Blumen hergestellt, sondern man importiert dazu große Werte fremder Drogen aus südeuropäischen und aus tropischen Ländern, und es ist ferner bekannt, daß die Chemie immer neue Erfindungen macht, welche die Erzeugung von Riechstoffen aus mineralischen Chemikalien ermöglichen.

Andere Drogen wandern in die Fabriken ätherischer Öle, damit man aus ihnen Likköressenzen bereitet. Solche Likördrogen sind Pfefferminze, Krauseminze, Kümmel, Wacholder, Anis, Alant, Liebstöckel, Koriander . . . . Die meisten Likördrogen finden gleichzeitig medizinische Verwendung, und schon deshalb hätte sich der Drogenhandel mit ihnen zu befassen.

An letzter Stelle seien die eigentlichen Medizindrogen genannt. Die wichtigsten darunter sind: Fenchel, römische Kamille, Eibisch, Arnika, Salbei, Baldrian, Süßholz, Tausendgüldenkraut, Ringelblumen, Malven, Bitterklee, Königskerzen, narkotische Kräuter wie Belladonna, Stramonium . . . .

Für den Anbau der verschiedenen hier aufgezählten Kulturendrogen liegen die Verhältnisse ähnlich wie bei anderen Handelspflanzen, dem Tabak, Hopfen, Zichorie, Flachs.

Es sind meist kleinere Landwirte, die sich damit abgeben. Der Anbau erfordert intensiven Betrieb, viel menschliche Arbeit, viel Pflege, viel Verständnis. Dem Bauer liegt nach der Ernte das Trocknen und Zurichten der Drogen ob, wozu es besonderer Betriebseinrichtungen und einer mühsamen, sachgemäßen Arbeit bedarf. Daran liegt es auch, daß die Kulturen sehr bodenständig sind — wir können ihr Vorkommen in bestimmten Gegenden oft Jahrhunderte zurückverfolgen — anderseits hält es schwer, neue irgendwo einzuführen. Findet die Gewinnung der wilden Drogen in den ärmsten, entlegensten Gegenden statt, so trifft man im Gegensatz dazu die Drogenkulturen gerade in reich angebauten, hoch entwickelten Landstrecken. Sie bevorzugen die Umgebung großer Städte (Leipzig, Halle). Wahrscheinlich hat hier der Handel die Anregung zur Produktion gegeben, und die Landwirtschaft ist in solchen Gegenden der intensiven Betriebsform nicht abgeneigt. Die Eigenart dieses Anbaues erklärt es, daß die Drogenkulturen regelmäßig nur einen Nebenbetrieb ausmachen auf einem geringen Bruchteil der Betriebsfläche des Unternehmers: der Gewinnertrag ist nämlich außerordentlich unregelmäßig, so daß kein Landwirt vernünftigerweise sein Einkommen auf diese eine Karte setzen darf. Der Ernteertrag hängt oft von einem Froste, einem Regen während der Ernte, einer Reihe von trockenen Tagen ab. Die Wurzelstöcke des Fenchels z. B. können auswintern und in den Mieten verfaulen. Ein frühzeitiger Frost kann dem Graben der Eibischwurzel ein Ziel setzen und frohe Hoffnungen in das Gegenteil kehren.

Wo finden sich die Standorte solcher Drogenkulturen? Wieder, wie bei den wilden Drogen, sind in erster Linie die Gegenden nördlich und südlich des Thüringer Waldes zu nennen: Sachsen und Thüringen einerseits und Franken anderseits. Doch während die wilden Drogen im Gebirge selbst zu Hause sind, finden sich die Kulturendrogen im Hügelvorlande oder in der Ebene.

Im Thüringer Hügellande sind jene alten Kulturen von Koriander, Alant, Liebstöckel, Angelika, Baldrian, Königskerzen ansässig. In der Kölledaer Gegend trifft man ausgedehnten Pfefferminzbau, derart, daß die den Bezirk durchschneidende Eisenbahnlinie Großheringen-Straußfurt im Volksmunde die Pfefferminzbahn heißt.

Bedeutend sind die Kulturen, die sich im Süden und Westen von Leipzig in der Richtung auf die Städte Borna, Altenburg, Lützen, Weißenfels, Halle zu erstrecken. Eine Spezialität der

Gegend ist seit alters die römische Kamille. Früher flossen der Landwirtschaft dadurch allein jährlich 600000—900000 Mark zu, neuerdings ist der Anbau zurückgegangen infolge der Konkurrenz Belgiens, woher eine zwar weniger aromatische, doch gleichmäßig schöne und deshalb im Handel bevorzugte Ware kommt. — Eine ebenso wichtige Droge ist der in der Lützen-Weißenfelser Gegend angebaute Fenchel. Nach Halle zu gewinnt man viel Pfefferminze und Kümmel, doch wandern beide Drogen vornehmlich direkt in die Leipziger Ätherisch-Öl-Fabriken. Andere Drogen aus der Leipziger Gegend sind Malven, Angelika, Majoran, Anis, Ringelblumen.

Südlich der mitteldeutschen Gebirgsschwelle, im Frankenlande, begegnen wir besonders in der Schweinfurter Gegend dem wichtigen Anbau von Eibisch (oder Althee, Hauptbestandteil des Brusttees). Man schätzt die dortige Jahresproduktion auf 200000—300000 kg im Werte von ebensoviel Mark. Safran und Süßholz, die man früher viel dort baute, sind größtenteils verdrängt durch spanische und russische Provenienzen. Die Rentabilität der Drogenkulturen ist keineswegs glänzend. Ist schon das durch die Unsicherheit des Ernteertrages übernommene Risiko für viele entmutigend, so wirkt die Konkurrenz des Auslandes in Kulturendrogen noch drückender als bei den wilden Drogen. Als Massengütern schenkt man ihnen auf dem Weltmarkte eine größere Beachtung als jenen. Während es sich bei den wilden Drogen um die Konkurrenz der östlichen Länder handelt, sind hier die Rivalen besonders Holland, Belgien, Frankreich, das heißt Länder mit intensivem, zum Teil gartenmäßigem Landwirtschaftsbetrieb. Für Kümmel und Senf z. B. diktiert Holland den Weltmarktpreis. Zwar sind die meisten Gewürz- und Öldrogen durch einen Zoll von ca. 3 Mark geschützt, doch macht dieser nur etwa 5% des Wertes aus, was bei einem durch Ernteunregelmäßigkeiten sehr schwankenden Preise kaum ins Gewicht fällt. Auch Österreich, Rußland sind für einige Artikel (Anis) starke Wettbewerber und bieten zu so niedrigen Preisen an, daß die Preisdifferenz nicht durch die bessere deutsche Qualität ausgeglichen werden kann. Die ausländische Konkurrenz würde nämlich noch gefährlicher sein, wenn für die deutsche Ware nicht ihre bessere Qualität spräche: Bei uns geht man bei Anbau und Bearbeitung durchschnittlich mit mehr Sorgfalt und Sachkenntnis zuwege als anderswo. Daher sind die deutschen Drogen gewöhnlich wertvoller, und besonders für medizinische Zwecke ist man gern geneigt, für gute Ware höhere Preise zu bewilligen.

Nach alledem findet man die Tatsache erklärlich, daß die deutsche Landwirtschaft sich immer mehr von der Drogenkultur abwendet und die Felder mit lohnenderen Gewächsen bestellt, in Thüringen und Sachsen mit Rüben, in der Umgebung der Städte mit Gemüse und Gartenpflanzen.

Für den Kaufmann vollzieht sich der Aufkauf unter wesentlich anderen Bedingungen, als wenn er es mit dem Sammler wilder Drogen zu tun hat. Die Bauern sind nicht unerfahrene, wirtschaftlich schwache Leute wie jene Sammler. Die Kulturen sind meist in bestimmter Gegend zentralisiert, und so hat der Produzent ein Urteil über die Lage des Marktes. Da nur ein Bruchteil seines Einkommens darin besteht, so hat der Bauer nicht nötig, zum Preise loszuschlagen, den ihm der erste beste Händler bietet. So treffen die Produzenten häufig Preisverabredungen, sie halten ihre Vorräte oft ein ganzes Jahr zurück und können damit Erfolg haben, wenn nicht die ausländische Konkurrenz ihre Berechnungen zunichte macht. Börsenmäßig gehandelte Waren sind die Drogen nicht, auch der Schluß vor der Ernte soll nicht zur Regel gehören. Der Händler gibt seine Offerte schriftlich oder mündlich, er besucht die Bauern entweder selbst oder durch seine Agenten. Den Export von Kulturendrogen nach dem Auslande haben die Drogengrossofirmen in der Hand, ausnahmsweise sollen allerdings gelegentlich amerikanische Agenten den Leipziger Kamillen-, Kümmel- und Fenchelbauern direkte Offerten gemacht haben, um die Inlandhäuser zu umgehen.

Die Fabriken ätherischer Öle brauchen für ihre Aufkäufe in der Regel nicht die Vermittlung des Drogengroßhändlers. Mit diesem im Wettbewerb suchen sie die Anbauer selbst auf, einzelne Unternehmer errichten ihre Etablissements direkt in den Drogenbezirken. Um von den Launen der Landwirte und ihren schwankenden Preisforderungen unabhängiger zu sein, pflegt der Fabrikant mit den Bauern auf die Ernte zu schließen, andere Unternehmer sichern sich die Stetigkeit der Fabrikation durch eigenen landwirtschaftlichen Betrieb von Drogenkulturen. Beispielsweise besitzt die Firma Schimmel & Co., das größte Unternehmen der Art in Deutschland, in der Leipziger Gegend[1]) ausgedehnte Ländereien

[1]) Dem Eisenbahnreisenden fallen unweit des Ortes Miltitz die Felder von Zentifolien auf, welche sich rechts und links der Eisenbahn ausdehnen.

im eigenen Betriebe und soll noch andere Kulturen im Auslande unterhalten.

Der Drogenhandel ist demnach für diesen Industriezweig nur Lückenbüßer, aber bei den Werten, um die es sich hier handelt, kann eine solche Rolle noch immerhin Bedeutung haben. Bei knappen Ernten oder dringendem Bedarf muß der Drogenhandel mit seinen Lagern einspringen, und auch sonst kauft man ja aus zweiter Hand nicht immer teurer als aus erster.

Viertes Kapitel.

Die Importdrogen.

Bisher war von den auf deutschem Boden erzeugten Drogen die Rede gewesen. Deren Werte stehen zurück gegenüber solchen Vegetabilien, welche uns der Import vom Auslande zuführt.[1])

In dem vorliegenden Kapitel sollen die einzelnen Drogenexportländer einer Besprechung unterzogen und die Waren aufgezählt werden, welche sie dem deutschen Drogenhandel zu bieten haben. Eine Reihe von Beispielen wird die Produktions- und Handelsbedingungen wichtiger Artikel veranschaulichen.

Die nachfolgenden Schilderungen können nur den Zweck verfolgen, ein Bild zu entwerfen von den vielgestaltigen und schwierigen Verhältnissen, unter denen der Drogenimporteur arbeitet. Es ist in diesem Rahmen nicht möglich, eingehender zu beschreiben, unter welchen Verhältnissen die einzelnen Drogen gewonnen und verhandelt werden. Dazu sind einerseits die Produktionsverhältnisse vieler Hunderte von Drogen, die unter allen Zonen, in allen Ländern der Erde gewonnen werden, zu mannigfaltig. Ferner würde eine Schilderung der Handelsverhältnisse für Drogen zunächst den allgemeinen Mechanismus des Welthandels zum Gegenstande haben müssen: Das Überseegeschäft vollzieht sich für die meisten Branchen in ähnlichen Bahnen und Formen, Art der Handelsvermittler, Hilfseinrichtungen des Handels, Handelssitten und -praktiken unterscheiden sich eher nach Ländern und Nationen, als nach Branchen. Handelseinrichtungen die der Drogenbranche als solcher eigentümlich wären, würden sich kaum entdecken lassen, wohl aber Besonderheiten im Handel mit bestimmten einzelnen Waren, und von den letzteren soll eine Anzahl in den nachfolgenden Beschreibungen herausgegriffen werden.

---

[1]) Demgegenüber weist allerdings der verwandte Handelszweig der Chemikalien eine um so aktivere Handelsbilanz auf.

Die Vegetabilien, welche unsere westlichen und südlichen Grenznachbarn zu liefern haben, sind meist schon gelegentlich der Besprechung deutscher Drogen genannt worden. Übrigens tauschen wir von ihnen, besonders von England, Frankreich, Belgien weniger Vegetabilien ein, als Chemikalien, Präparate, Spezialitäten usw. Eine Schilderung des Imports aus diesen Ländern würde nur bekannte Dinge wiederholen. Der Importeur verkehrt mit diesen Nachbarn unter ähnlichen Bedingungen, als ob es den Warenaustausch einzelner deutscher Landesteile unter sich beträfe.

Rußland hat teilweise dieselben klimatischen Verhältnisse als Deutschland, und deshalb tritt es auch mit uns bezüglich mancher unserer eigenen Drogen in Wettbewerb. Es liefert Holunder, Lindenblüten, Kamillen, Bärlapp, Lärchenschwamm, Wurmsamen, Mutterkorn, an Kulturendrogen namentlich Süßholz, Anis, an tierischen Drogen Hausenblase, Kanthariden, Ameiseneier. — Schwer ist es dem deutschen Importeur, vor der Ernte zu überblicken, wie sich die Produktionsverhältnisse im Innern des großen Reiches vollziehen. Der Verkehrs- und Nachrichtendienst ist unvollkommen, und die Berichte russischer Händler erweisen sich gewöhnlich in eigennütziger Weise entstellt. Selten tritt der ausländische Händler an den russischen Produzenten oder Sammler selbst heran, dazu wäre der Markt zu weitläufig. Die Praktiken des Verkehrs mit solchen Leuten verstehen einheimische Russen und Juden besser.[1]) Ein großer Teil des russischen Drogenhandels spielt sich auf Messen und Märkten ab. So ist es vor der Eisenbahnzeit ja auch bei uns gewesen[2]), heute aber vollzieht sich in Deutschland der Absatz regelmäßig nicht nach Besicht der Ware, sondern auf Grund von Mustern oder notorischen Handelsmarken. Von den russischen Märkten interessieren zunächst die Spezialmärkte, z. B. solche für Kanthariden in Poltawa, für Anis in Krasnoje.

Über den Marktverkehr in letzterer Stadt einiges Nähere: Krasnoje liegt inmitten eines größeren Anisbaubezirkes. Zweimal im Jahre finden hier Märkte statt, zu deren jedem gewöhnlich ca. 150 Bauernwagen mit Frucht aus nah und fern erscheinen. Aufkäufer sind hier nur ausnahmsweise Ausländer, vor allen aber haben große, kapitalkräftige Exportfirmen aus Petersburg und Riga das

[1]) Ausnahmsweise hört man bezüglich des Artikels Hausenblase, daß es europäische Häuser versucht haben, von den Fischern am Kaspischen Meer und an der Wolga direkt durch ihre Agenten einzukaufen und so das Monopol der einheimischen Händler zu brechen.

[2]) Vergl. die Bemerkungen über die Leipziger Messe auf Seite 28.

Geschäft in der Hand. Diese vermögen den Weltmarktpreis zu bestimmen, wenn ihnen nicht spanische oder österreichische Konkurrenz entgegenarbeitet. Der Export vollzieht sich in der gewöhnlichen Form des internationalen Handelsverkehrs, d. h. entweder konsignieren die Exporteure ihre Ladungen nach den aufnahmefähigsten Absatzmärkten Hamburg, Stettin, Berlin, Leipzig, London zum kommissionsweisen Verkaufe, oder der deutsche Grossist tritt an sie heran durch Korrespondenz, vielleicht auch mit Hilfe von russischen Einkaufsagenten.

Die großen allgemeinen Messen von Irbit und Nishnij Nowgorod haben ihre Bedeutung auch für den Drogenhandel, und besonders auf der letztgenannten werden alle Arten russischer Drogen angefahren.

Der Artikel „Mutterkorn“ steht in naher Beziehung zum Getreidehandel. Teils sind es die Bauern selbst, welche das Mutterkorn aus dem Weizen aussondern, teils die Zwischenhände des Handels bis hinab zum Exporteur. Bei guten Getreideernten wird meist wenig eingesammelt, und man muß schon durch höhere Preisgebote die natürliche Trägheit des russischen Muschik überwinden. — Charakteristisch für den russischen Handel sind auch staatliche Handelskonzessionen an einzelne Unternehmer, die dadurch zu Monopolisten werden. So geht es dem Artikel Fructus cinnae (Zitwer- oder Wurmsamen). Eine Kapitalistengruppe besitzt seit einigen Jahren das alleinige Ausbeutungsrecht in den Gewinnungsdistrikten der turkestanischen Steppen. Auf Grund desselben kontrolliert sie den Markt vollständig, läßt, wie es ihr gut dünkt, größere oder geringere Zufuhren auf dem europäischen Markte erscheinen, oder versorgt ihrerseits den Bedarf mit dem aus dem Wurmsamen gewonnenen Präparate Santonin.

Die Länder Nordeuropas sind arm an vegetabilischen Drogen und kaufen diese meist erst bei uns. Dagegen versorgt uns ihr Fischfang mit einem wichtigen Massenartikel, dem Lebertran. Gerade die nördlichsten Fischereibezirke, Finmarken und die Lofoten, sind Lieferanten.

Sehr wichtige Drogenproduktionsgebiete sind die Länder Südeuropas.

Spanien hat große Kulturen von Süßholz und Safran, liefert auch die meisten der Drogen, die für Italien (s. S. 64) zu nennen sein werden. Interessiert ist der Drogenhandel auch an der spanischen Quecksilberproduktion, doch sind die staatlichen Minen an das Londoner Haus Rothschild verpachtet, werden von diesem gemäß den Bestimmungen eines Vertrages mit der Regierung ausgebeutet, und die Ware kommt über London in den Handel.

Das Schwergewicht des italienischen Exports liegt für unsern Handelszweig in denjenigen Ölen und Essenzen, welche aus den Früchten der verschiedenen Citrusarten gewonnen werden: Zitronen-, Orangen-, Pommeranzen-, Bergamott-, Mandarinenöl. Ihre Verwendung finden sie in der Medizin, der Parfümerie, der Likörfabrikation und zur Herstellung erfrischender Getränke. Häufig bezeichnet der Fachmann diese Warengruppe als Messinaer und Kalabreser Essenzen, womit schon die Hauptorte der Gewinnung angedeutet sind. Hauptexportplätze sind Messina, Palermo auf Sizilien und Reggio in Kalabrien. Der jährliche Export dieser beiden Provenienzen beträgt allein 15—20 Mill. Lire und richtet sich zu zwei Dritteil nach England und den Vereinigten Staaten von Amerika. Die Bauern selbst haben nur geringen Einfluß auf die Preise. Sie leben meist von der Hand in den Mund, sind auf die Vorschüsse der Exporteure angewiesen und müssen die von ihnen gebotenen Preise akzeptieren. Auch die Destillateure sind wenig kapitalkräftig und daher ohne großen Einfluß. Die Preisbewegung ist sehr unruhig, schon deshalb, weil jene Öle und Essenzen nur Nebenprodukte sind gegenüber dem Früchteexport. Bei schwachen Ernten, oder wenn die Früchte schön ausfallen, zieht man den Fruchtexport vor, bei großen Ernten, oder wenn die Früchte ungesund sind, herrscht Überangebot in der Destillation, welches den Preis unter die Selbstkosten herabdrückt. Die Essenzdestillation im Auslande aus importierten Früchten lohnt nicht, zwar sind unsere Fabrikeinrichtungen den italienischen technisch überlegen, doch wird dieser Vorsprung durch die Frachtkosten der voluminösen Rohstoffe mehr als ausgeglichen.

Außer den Citrusölen liefert Italien noch manche andere Drogen.

In der Gegend von Florenz, von Verona und Chianti betreibt man die wichtigen Kulturen von Iris florentina (Veilchenwurz). Auch dieser Artikel ist seit Jahren der Spekulation unterworfen, und daran beteiligen sich nicht nur Exporthäuser, sondern auch Kapitalisten, Banken usw., die dem Handel eigentlich fern stehen. Von italienischen Drogen seien noch schließlich genannt: Manna (das Produkt der Mannaesche, aus Sizilien und Kalabrien), Lorbeerblätter, Lorbeeröl, Rizinussamen, Rizinusöl, Schwefel. An dem Olivenöl, einem der wichtigsten Handelsprodukte der Mittelmeerländer überhaupt, ist zwar der deutsche Drogenhandel auch stark interessiert, doch die Hauptwerte gehen durch die Hände anderer Zwischenhändler. — Ebenso bestehen Spezialgeschäfte für andere mittel-

meerische Drogen wie für spanische und sardische Korke und griechische Schwämme.

Die dalmatinische Küste liefert das Dalmatiner Insektenpulver (Flores chrysanthemi), wofür einige Triester Firmen die Handelsvermittlung haben.

Die Balkanhalbinsel, abgesehen von dem später anzuführenden Türkischen Reiche, kommt nur für wenige Artikel in Frage. Wichtig sind aber die rumelischen Rosenkulturen in der Umgegend von Kasanlyk. Deutsche und andere fremde Häuser unterhalten dort auch Rosenkulturen in eigenem Betriebe.

Von Europa wenden wir den Blick hinüber nach Nordamerika, wo unter ähnlichen Kulturbedingungen auch der Handel sich in ähnlichen Formen, als bei uns vollzieht. — Mit dem Sammeln der auch in Deutschland heimischen wilden Drogen scheint man sich in den Vereinigten Staaten wenig abzugeben, die kauft man lieber auf europäischen Märkten, wo die Arbeitslöhne niedriger sind. Dafür baut die Landwirtschaft einige Kulturendrogen in großem Maßstabe an: Die Pfefferminzkulturen von Michigan und Indiania (Wayne County) sind die größten der Erde. Ein Teil des hier gewonnenen Pfefferminzöles kommt auf den Weltmarkt und konkurriert dort besonders mit englischen (Mitcham) und japanischen Provenienzen. — Ein anderer amerikanischer Massenartikel ist das Terpentinöl, welches großenteils im Alleghanybezirk gewonnen und über die Häfen New York, Charleston und Savannah verhandelt wird. Die Bedeutung des amerikanischen Marktes für den europäischen Drogisten beruht weniger auf den Vegetabilien, als auf den Metallen und Chemikalien, von welchen namentlich Silber, Kupfer, Quecksilber, Zink, Wismut, Borax . . . in Frage kommen. — Was dem amerikanischen Handel allgemein charakteristisch ist, eine energische, großzügige Spekulation, Trusts, Kartelle, Ringe, Corners, das begegnet uns auch auf dem Drogen- und Chemikalienmarkte. Ferner hat Europa damit zu rechnen, daß New York sich immer mehr zum Zwischenhandelsplatz für westindische und mittelamerikanische Drogen ausbildet. Dies Ziel erstreben die Amerikaner durch Aufwendung großer Kapitalien, durch Vorschüsse an die Produzenten, durch Erkaufung besonderer staatlicher Handelsvorteile, durch eigenen Plantagenbetrieb usw.

Westindien, Mittel- und das tropische Südamerika sind die Länder des ausgedehnten Plantagenbaues. Die großen Welthandelsartikel wie Kaffee, Tabak, Rohrzucker (Kakao), gehen den Drogenhandel wenig an, sie berühren ihn aber soweit, als bei Export-

und den heimischen Importfirmen die Branchen häufig sich vereinigen. Auch an eigentlichen Drogen exportieren die genannten Länderstriche zahlreiche Arten und große Werte: Mexiko und die anderen mittelamerikanischen Republiken liefern Kopaiva-, Tolu-, Perubalsam, Candurangorinde, Sassaparill- und Jalappenwurzel. Westindien erzeugt Chinarinde, Aloe. Noch wichtiger sind die südamerikanischen Tropenländer, besonders Brasilien. Der bedeutende Export von Farbhölzern hat allerdings an Bedeutung durch die Teerfarbenindustrie verloren. Außer den Hölzern sind zu nennen Kautschuk, Quebracho-, Seifenrinde, Brechwurz, Jaborandi-, Kokablätter, Tonkabohnen. Die wichtigen Salpeterausfuhren Chiles gehen den Drogenhandel weniger an, da sich damit andere oder spezielle Handelszweige befassen, und ähnlich ist es mit den südamerikanischen Fleischextrakten.

Der Export dieser Drogen nach Europa vollzieht sich in gleichen oder ähnlichen Formen als bei den großen Plantagengütern Kaffee, Tabak usw., zumeist auch durch die gleichen Exporthäuser. Der Verkehr gestaltet sich für die europäischen Importeure um so glatter, als sie es regelmäßig mit Kaufleuten europäischer Herkunft zu tun haben, und für Süd- und Mittelamerika gute Bankverbindungen, regelmäßige, schnelle Schiffahrtsbeziehungen und ein ausgebildeter Nachrichtendienst durch Kabel zur Verfügung stehen.

Ein Umstand aber macht das Geschäft gefährlich für Exporteur und Importeur, das sind die unsicheren Währungsverhältnisse dieser Länder. Darunter leidet der Drogenhandel überhaupt in höherem Grade als die meisten anderen Handelszweige. Die große Menge der Vegetabiliendrogen entstammt gerade solchen Ländern mit unsicherer Silbervaluta. Daß Indien neuerdings in bessere Währungsverhältnisse gekommen ist, bedeutet wenigstens eine Erleichterung. Fällt der Silberwert, so sinken damit die Warenpreise, erhöht er sich, so steigen sie.

Als Droge aus Kanada mag Castoreum (Bibergeil) genannt werden. Die englische Hudsons-Bay-Company hat, wie für den Pelzhandel, so auch für den Handel mit Castoreum eine monopolartige Stellung. Sie bringt die Ware in London zu Markte und läßt sie zweimal im Jahre in Auktionen versteigern.

Die asiatischen und afrikanischen Küstenländer des Mittelmeeres waren für Altertum und Mittelalter die wichtigsten Stätten der Drogengewinnung. Auch jetzt noch liefern sie namhafte Warenposten. Smyrna und Konstantinopel streiten um den

Vorrang in der Handelsvermittlung für solche Drogen, welche aus den türkischen Ländern von Europa, Kleinasien und Syrien stammen. Opium, Tragant, Gallen, Pfirsichkerne u. a. kommen an beiden Plätzen zu Markte. Über Konstantinopel deckt Europa seinen medizinischen Bedarf an Opium, obwohl Indien und China unvergleichlich größere Mengen davon produzieren. Es ist wichtig zu erwähnen, daß auch ein Teil der persischen Waren seinen Weg über Konstantinopel nimmt. Persische Firmen lieben es, dort durch ihre Komissionäre Aufträge entgegenzunehmen, und mit diesen Leuten umzugehen, soll nicht immer leichte Arbeit sein. In den Handelsberichten der Importfirmen führt man auch Klage, daß die türkischen Händler durchschnittlich wenig zuverlässig und auch wenig solvent sind. Oft hört man, daß Banken auf Händlerwaren Beschlag gelegt haben, und daß der Europäer, um zu seinem gekauften Gute zu kommen, es erst bei den Banken auslösen muß.

In Ägypten ist schon seit alten Zeiten Alexandria der Hauptstapelplatz für Drogen. Von dort bezieht man Gummiarabikum, Sennesblätter, Weihrauch, Myrrhen, Kosoblüten u. a. Händler im Innern des Sudan sind Araber und einzelne handelstüchtige Eingeborenenstämme. Die Händler erster Hand am oberen Nil haben ihre Niederlassungen z. B. in Chartum oder Ladó. Um bei dem Handel mit Gummiarabikum zu verweilen: Chartum ist Hauptstapelplatz dafür im Innern. Dorthin kommt der Gummi meist auf dem Karawanenwege. Karawanen von 100 Kamelen, die 200 Ballen tragen, sind nicht selten. Die ersten Zufuhren treffen im Februar in Chartum ein, kommen dann, den hohen Frühjahrswasserstand des Nils benutzend, auf Dampfern und Dahabîyen stromab und gelangen so vom Mai ab nach Europa, meist nach London in die Auktionen. Ein anderer Teil der Ware wird auf dem Landwege nach dem Roten Meer gebracht und über dessen Häfen (Suakin, Aden) verhandelt.

Auch Aden, der andere berühmte Drogenplatz des Altertums, hat seine Stellung behauptet. Heute noch ist Aden der gegebene Stapelplatz für arabische und ostafrikanische Drogen: Weihrauch, Myrrhen, Aloe, Zibet u. a. Aloe erntet man in beträchtlichen Mengen auf der benachbarten Insel Sokotra, arabische Händler bringen ihn auf kleinen zweimastigen Boten (Dhaus) nach Aden, dort wird er sortiert, verpackt und verschifft.

Die deutschen Kolonien Afrikas haben, wie für den Welthandel überhaupt, so auch für den Drogenhandel zunächst nur ver-

schwindende Bedeutung. Als afrikanischer Massenartikel sei noch Aloe genannt, dessen Hauptgewinnungsgebiet das Kapland bildet.

Ostindiens Beteiligung am Drogenhandel ist nicht so groß, als man nach seinem Ruf im Altertum annehmen sollte. Kolonialwaren, Gewürze und Farbdrogen, welche eine Hauptstärke der indischen Ausfuhr sind, stehen dem engeren Handelszweige, mit dem wir es hier zu tun haben, ferner. Die 50 Millionen Rupien Export von Opium gehen den europäischen Konsum nichts an, da sie ihren Absatz in China finden. Ceylons Ausfuhr an Chinarinde beherrschte früher den Weltmarkt darin, ist aber jetzt von der Javas weit in den Schatten gestellt worden. Dagegen beläuft sich der Export von Farbdrogen auf viele Millionen, von den zahlreichen Arten seien Indigo, Schellack, Cochenille, Katechu, Gambir, Sandelholz aufgezählt.

Von den Waren aus Niederländisch-Indien ist für den Drogenhandel am wichtigsten die auf Java gewonnene Chinarinde. Noch im Jahre 1888 exportierte Ceylon 6 Mill. kg Rinde, Java dagegen nur 2 Mill. kg. Seitdem hat sich das Verhältnis mehr als umgekehrt, Ceylon bringt nur $^1/_4$ Mill. kg, Java 6 Mill. kg zum Export, und diese bedeuten 85 % der Weltproduktion. In Ceylon hat man die alten Kulturen ausgerottet und an deren Stelle Kaffee-, Teeplantagen usw. treten lassen, auf Java dagegen betreibt man den Anbau systematisch mit allen Hilfsmitteln des großen Kapitals. Die Produktion auf Java kann jetzt den Weltbedarf an Fabrikrinden allein decken, während für sogen. Medizinalrinden noch ost-, westindische und südamerikanische Anbaudistrikte in Frage kommen. Der Wert der Ausfuhr beläuft sich auf ca. 10 Mill. Mark. Ähnlich wie die niederländische Regierung mit der Privatunternehmung bezüglich des Kolonialwarenanbaues und -handels konkurriert, so unterhält sie auch eigene Regierungsplantagen für Chinchonabäume. Damit beteiligt sie sich zu einem Fünftel an der javanischen Produktion. Im übrigen gibt es etwa 80 Chinchonapflanzer auf Java. Diese haben sich seit längerer Zeit zu einem Syndikat zusammengeschlossen und regeln durch dieses Produktion und Zufuhren zum europäischen Markte. Seit Jahren sanken deshalb die Auktionspreise in Amsterdam, wohin sie sowohl wie die Regierung den Hauptteil der Ernte konsignieren, nicht unter ein festgesetztes Minimum von 6 cts.[1]) Eine Überproduktion, wie sie ehemals die

[1]) 6 cts pro unit (ein Quantitätsmaß, berechnet als ein Produkt von Gewicht und Chiningehalt).

Regel war, mußte den Artikel auch um so schwerer treffen, als bei Medikamenten eine Preisermäßigung nicht konsumsteigernd wirken kann. Um seine Macht zu steigern, soll das Syndikat versucht haben, die Produzenten auf Ceylon und in Amerika in seine Pläne hineinzuziehen, bisher allerdings wohl ohne Erfolg. — Als Pendant zu jenem javanischen Rohstoffsyndikat bestehen gewöhnlich in Europa Kartelle von Chininfabrikanten. Um von diesen unabhängig zu sein, versuchen die javanischen Pflanzer, die Chininfabrikation selbst in die Hand zu bekommen. Den Anfang haben sie bereits mit einer Fabrik in Bandong auf Java gemacht. Sie erstreben, die Fabrikation derart auszudehnen, daß sie mit der Zeit mindestens die Hälfte ihrer Rinden selbst verarbeiten. Die Regierung scheint sie in diesem Bestreben zu unterstützen. — Wie bereits erwähnt, haben die Pflanzer den Absatz nach Europa selbst in der Hand, indem sie den größten Teil ihrer Ernten in zehn Amsterdamer Auktionen jährlich versteigern lassen. Die dortigen Auktionen übertreffen heute an Bedeutung weit die Londoner, wo nur noch Teile der indischen und amerikanischen Provenienzen unter den Hammer kommen.

Von dem ca. 100 Millionen Mark betragenden Teeexport Chinas mögen wohl nur kleine Bruchteile durch die Hände eigentlicher Drogenfirmen gehen.

Andere wichtige Drogen aus China sind Moschus, Rhabarberwurzel, Eichengallen, und Shanghai ist Haupthandelsplatz dafür. Die Bedeutung der Londoner Auktionen für den Handel mit diesen Waren ist gegen früher stark abgeschwächt, für Moschus ist Paris, für Rhabarberwurzel Hamburg der aufnahmefähigste Markt geworden. Bei dem immer wachsenden Wettbewerb der Japaner ist es ferner nicht unwahrscheinlich, daß dieses Volk sich unter den ausländischen Firmen von Shanghai die führende Rolle erobern wird.

Es seien hier einige Mitteilungen über den Moschushandel gegeben: Als Bezugsquelle kommen für die Europäer nur etwa 3—4 chinesische Grossofirmen in Shanghai in Frage, ehe die Ware aber zum Hafenplatz gelangt, hat sie bereits eine Reihe von Zwischenhänden passiert. Die Jagdgebiete des Moschushirsches liegen in den menschenarmen Gebirgen von Tibet und von Jünan. Jäger sind Eingeborene, die nach der Art der Pelzjäger Kanadas und Sibiriens dem Wilde in die Einöden folgen. Das Jagdwild wird immer seltener, trotzdem müssen zu einer Jahresproduktion von 1500 Catties (à 605 gr) jährlich etwa 40000 Böcke erlegt werden,

damit Pariser und andere Damen Europas sich an diesem „Wohl"-geruche erfreuen können. Die Ware kommt von den umgebenden Hautbeuteln eingeschlossen in den Handel. Händler erster Hand kaufen gegen Barrensilber den Jägern die Beute ab, und durch diese oder weitere Händler kommt die Ware nach den Stapelplätzen am oberen Yantsekiang, besonders nach Itchang und Yantse. Die letzten Hände sind endlich die chinesischen Exportfirmen zu Shanghai. In Europa wird der Moschus von den Drogengroßhandlungen oder den Pafümeriefabriken entbeutelt (exvesiziert). Große Vorsicht ist beim Einkauf geboten, da die Ware regelmäßig, nicht selten bis zu 50% verfälscht ist. Die verschmitzten Chinesen suchen immer neue Mittel und Wege, den Europäer zu täuschen, und bei einer Ware, die pro Kilo 2—3000 Mark kostet, ist der Schaden erheblich. Man schützt sich durch chemische und mikroskopische Prüfungen. — Eine weniger wichtige und billige Provenienz ist der sogen. Moschus cabardinus aus Südsibirien und dem Altaigebirge. Diese Ware nimmt ihren Weg über Sibirien und kommt regelmäßig im Frühjahre auf der Irbiter Messe zum Verkaufe. Neuerdings fabriziert man auch künstlichen Moschus, das Kilo zu etwa 70 Mark, doch noch nicht in der Vollkommenheit, daß damit die natürliche Droge ernstlich gefährdet wäre.

Ein wichtiges Land für den Drogenimport ist Japan. Von dem erfolgreichen Wettbewerbe der Japaner auf dem chinesischen Markte wurde schon oben berichtet. Japanische Ausfuhrwaren sind Pfefferminzöl, Japanwachs[1]), vor allem aber der Kampfer.[2])

Für Kampfer spielt Japan eine ähnliche Rolle wie Java für Chinarinde. Früher, als Formosa noch zu China gehörte, war Shanghai Haupthandelsplatz. Seit dem Frieden von Shimonoseki 1895 vereinigt Japan die beiden Hauptproduktionsgebiete, Formosa und sein eigenes Inselland, wodurch es ein nahezu unumschränktes Monopol erlangt hat. — Früher ist der Artikel Kampfer einer maßlosen Spekulation unterworfen gewesen. In Hamburg, besonders aber in London wurde eine kolossale Spekulation getrieben. Als im Jahre 1896 in London einer der Hauptspekulanten starb, fand man in seinem Nachlaß Kampfervorräte, die das Dreifache des Weltjahresbedarfes übertrafen. Der Preis bestimmte sich demgemäß nicht nach Angebot und Nachfrage, sondern nach den Launen

[1]) Ein Ersatzmittel des teueren Bienenwachses, aus einem Pflanzenfett bereitet.

[2]) Näheres darüber in einem Artikel in den Handelsberichten der Firma Schimmel & Co., Miltitz bei Leipzig (Oktober 1903).

der Spekulation, welcher Leidenschaften mehr gelten als Gründe. - Jetzt hat die japanische Regierung das rechtliche Handelsmonopol für Rohkampfer in die Hand genommen. Sie machte den Anfang damit 1896 auf Formosa, indem sie den Produzenten militärischen Schutz gegen die Wilden der Insel gewährte und ihnen ihre Ernten abkaufte. Neuerdings (1904) ist es der Regierung gelungen, das gleiche Monopol auch in Japan selbst einzuführen. Sämtliche Rohkampferproduzenten haben demnach ihre Ware an die japanische Regierung gegen eine von dieser einseitig festgesetzte Entschädigung abzuliefern. Die Regierung verkauft die Ware dann zu einem bestimmten Preise, der ihr reichlichen Gewinn gibt, ausnahmsweise veranstaltet sie auch Auktionen. Der Export darf nur über einzelne bestimmte Häfen stattfinden. Wenn die japanische Regierung angesichts der jetzigen Finanznot ihr Weltmonopol auch stark ausnützt, so kann man gleichwohl im Verhältnis zu früherer Zeit von einer gewissen Gleichmäßigkeit der Preise reden. — Den Handelsberichten nach beabsichtigt die japanische Regierung, den europäischen Markt späterhin nur noch mit raffiniertem Kampfer zu versehen. Die großen Hamburger Kampferraffinerien[1]) würden dadurch lahm gelegt werden.

Von Australien und Ozeanien kommen wenige Drogen in den Handel. Australien liefert Eukalyptusöl, die australischen Meere ein Produkt des Fischfanges in der kostbaren Parfümeriedroge Ambra. Ambra findet sich im Körper des Walfisches, wird auch im Meere schwimmend angetroffen. Da die Gewinnung der Droge lediglich von seltenem Zufall abhängt, so sind die Preise auch außerordentlich schwankend.

Nach dieser Übersicht über die Hauptproduktionsländer mag noch eine Betrachtung über die beiden ersten Stapelplätze des Drogenhandels, London und Hamburg folgen.

Noch vor wenigen Jahrzehnten war London der unbestrittene Zentralplatz für den Welthandel mit Drogen. In den Londoner Docks mußten die Überseewaren erst einmal gelagert haben, ehe sie in die Häfen des Kontinents gelangten. Dem deutschen „Importeur“ war damit freilich die Arbeit sehr vereinfacht, und die Mehrzahl seiner Schuldwechsel lautete auf £-s.-d. Die Vormacht Londons im Drogenhandel beruhte auf den bekannten Voraussetzungen,

[1]) In Hamburg wird gegenwärtig der Hauptteil alles Rohkampfers raffiniert.

die seine Handelssuprematie überhaupt bedingen, nämlich auf dem englischen Kolonialreich, dem über die Welt gespanten Netze englischer Filialen, Agenturen, Kommissionshäuser, auf der Macht englischer Kapitalanlage im Auslande, auf der Vorherrschaft englischer Banken, Schiffahrtslinien und Kabelverbindungen. Alle diese Gründe treffen ja noch heute zu und sichern der City von London noch immer den ersten Platz im Drogenhandel. Wenn ein Ort im Zwischenhandel den ersten Rang einnimmt, so kann man ihm diesen schwer entreißen: Konsigniert z. B. ein chinesischer Exporteur eine Schiffsladung unverkauft nach Europa, so wird er am ehesten den Bestimmungsplatz wählen, der ihm der größte und sicherste Absatzmarkt erscheint; das war London und ist es für die meisten Drogen noch heute.

Im Laufe der letzten Jahrzehnte hat man sich in Europa und Nordamerika mehr und mehr von dem Zwischenhandel Londons unabhängig gemacht, und die großen Hafenplätze Hamburg, Amsterdam, Marseille, Triest, New York suchen jetzt den Drogenbedarf ihrer Länder durch direkte Importe zu decken. Dadurch sind die Londoner Umsätze für die meisten Drogen nicht nur relativ, sondern auch absolut zurückgegangen.

Die besondere Eigentümlichkeit des Londoner Geschäftes liegt in den Auktionen. In den riesigen Docks von St. Katherine an stromabwärts lagern die Importgüter, teils als Eigentum des Exporteurs von Übersee, teils englischen Importeuren gehörig. Dort reinigt, sortiert man die Ware und ordnet sie für die Auktion in Lose. Am festgesetzten Termin geschieht die Versteigerung, zu der sich die Käufer entweder in den Docks angesichts der Ware oder auch im Citykontor des Brokers zusammenfinden. Die Häufigkeit in der Aufeinanderfolge der Versteigerungen bestimmt sich nach der Erheblichkeit des Importgutes, für einzelne Waren finden die Auktionen wöchentlich, für andere monatlich oder in längeren Zwischenpausen statt.

Der deutsche Grossist hat in London seine Vertrauenshäuser an der Hand, und diese können Kommissionäre oder auch Properhändler sein. Die Londoner Geschäftsfreunde unterrichten ihn durch Marktberichte, Telegramme usw. über Zufuhren, Ablieferungen, bevorstehende Auktionen, Preisbewegung u. a. m. Ein Auszug aus dem Marktberichte einer Londoner Firma (mit veränderten Namen) wird als „Anlage 1“ am Schlusse beigefügt werden. Der deutsche Grossist gibt daraufhin seine Aufträge für die bevorstehenden Auktionen, wobei in der Regel der Erstehungspreis limitiert wird.

Den zweiten Platz im internationalen Drogenhandel behauptet unbestritten Hamburg. In den letzten Jahrzehnten haben sich die Umsätze derart gesteigert, daß Hamburg regelmäßig den deutschen Bedarf deckt, daneben auch einen ansehnlichen Zwischenhandel betreibt. Für manche Artikel ist selbst London auf Hamburg angewiesen, und dies betrifft nicht bloß Chemikalien, für welche Deutschland bekanntlich im Welthandel die Führung hat, sondern auch gewisse Überseedrogen. Die Drogenumsätze Bremens und der Ostseehäfen treten gegen die Hamburgs weit zurück.

Die Hamburger Warenbörse kommt hier wenig in Frage, im allgemeinen sollen nur Platzkäufe an dieser Stelle vermittelt werden. Im Gegensatz zum Londoner Gebrauch verkauft man in Hamburg die Drogen nur selten auf Auktionen. Das Geschäft mit der Inlandkundschaft wickelt sich vielmehr telegraphisch oder brieflich ab. Der Importeur versendet Marktberichte, und größere Firmen haben auch an den deutschen Haupthandelsplätzen ihre Verkaufsagenten. — Eine Stärke des Hamburger Importhandels ist die weitgehende Spezialisierung, indem große Kapitalien nach einer Richtung wirken. Die Importeure können Spezialhändler einzelner weniger Artikel sein, die in verschiedenen Weltgegenden aufgekauft werden. Eine andere Art von Firmen spezialisiert sich auf den Import aus irgendeinem Lande. Dort, z. B. in Mexiko, hat es seine Filialen oder Faktoreien. Diese kaufen dann alle möglichen Waren auf, die von dort zum Export kommen, und komplettieren damit eine Schiffsladung. In solchem Falle spricht man dann wohl von einem „Mexikohaus“, sonst auch von „Indienhäusern“, „Südseehäusern“ usw. So vermengen sich beim Import die Artikel des Drogenhandels mit den Waren anderer Branchen. — Schließlich gibt es auch allseitige Drogenimporteure, die speziell für den Großdrogisten des Inlandes arbeiten. Darunter gehört gerade die größte deutsche Drogenimportfirma Julius Großmann, deren Anstrengungen besonders es zuzuschreiben ist, daß Hamburg und nicht mehr London der deutsche Versorgungsplatz für Drogen ist. Importeure sitzen natürlich nicht nur in Hamburg, sondern auch die größeren Firmen an den deutschen Binnenplätzen unterhalten mehr oder minder enge Beziehungen zu den ausländischen Bezugsquellen. — In der „Anlage 2“ am Schlusse soll ein Auszug aus den Verkaufskonditionen einer Hamburger Importfirma gegeben werden.

Fünftes Kapitel.

Die chemische Fabrik als Lieferant.

Nachdem in den vorhergehenden Kapiteln dargelegt ist, unter welchen Bedingungen die Drogen im engeren Sinne, speziell die vegetabilischen, vom Produzenten in die Hände des Drogengrossisten gelangen, soll im Nachfolgenden die entsprechende Untersuchung bezüglich der anderen Warengruppen des Handelszweiges angestellt werden.

A. Die sog. „kleine chemische Industrie“:

Unter welchen Produktionsbedingungen arbeitet sie und welche Geschäftsbeziehungen unterhält sie zur Drogenhandlung?

I. Allgemeines.

Mit dem Begriffe „kleine chemische Industrie“ ist bereits oben des öfteren operiert worden. Was versteht man darunter?

Es ist zu unterscheiden zwischen chemischer Großindustrie und der kleinen chemischen Industrie. Gesichtspunkt bei der Unterscheidung soll der sein, daß die chemische Großindustrie es mit der Fabrikation von Massenartikeln zu tun hat, Erzeugnissen, die meist als Rohstoff für andere Industrien dienen. Die kleine chemische Industrie hat ihren Namen weniger von dem geringen Umfange der Produktionswerkstätten — es gibt auch einzelne sehr große darunter — als von den verhältnismäßig geringen Verbrauchsmengen ihrer Fabrikate. In der Hauptsache erzeugt sie Artikel des direkten Haushaltskonsums.

Da der Unterschied zwischen chemischer Großindustrie und kleiner chemischer Industrie demnach lediglich ein gradueller ist, so muß die Grenze zwischen beiden unbestimmt sein.

In der fachmännischen Praxis teilt man die Erzeugnisse der kleinen chemischen Industrie häufig in Präparate einerseits und Spezialitäten anderseits, wobei unter den letzteren noch der wichtige Unterschied zu machen ist zwischen pharmazeutischen und nichtpharmazeutischen Spezialitäten. Unter Präparaten versteht man dann: Erzeugnisse der kleinen chemischen Industrie, deren Herstellung nicht dem Erfinderschutz unterliegt, sowohl pharmazeutische als nichtpharmazeutische. Spezialitäten sind diejenigen Artikel desselben Industriezweiges, deren Herstellung dem Erfinder durch Patente oder Gebrauchsmuster geschützt ist. Die Heilmittel

darunter führen den Namen Geheimmittel oder werden mit einem vulgären Ausdruck, der gleichzeitig eine Dosis Kritik enthält, Patentarzneien genannt. Die Unterscheidung ist eigentlich unlogisch, denn als Präparate kann man dem Sinne des Wortes nach auch die Spezialitäten auffassen, und häufig nennt man die ganze kleine chemische Industrie schlechtweg „Präparatenindustrie". Andere verstehen wieder unter Spezialitäten nur die nichtpharmazeutischen Patentartikel, während sie die übrigen Patentchemikalien unter den Begriff Geheimmittel fassen. Angesichts dieser Uneinigkeit unter den Fachleuten soll im folgenden doch an obiger Einteilung festgehalten und unterschieden werden:

1. Präparate.
2. Spezialitäten.

a) pharmazeutische, b) nichtpharmazeutische.

Diese Einteilung entspricht weit verbreitetem Sprachgebrauch und erscheint zweckmäßig aus rechtlichen und volkswirtschaftlichen Gründen.

Zur Veranschaulichung sollen zunächst eine Reihe von Namen beispielsweise angeführt werden:

I. Präparate:

a) medizinische: Jod, Chinin, Tannin, Morphium, Chloroform, Kokain, Vaseline, Glyzerin, Höllenstein, Salmiakgeist, Ichthyol, die Spirituspräparate;

b) technische usw.: Weinsteinsäure, Zitronensäure, Borax, chlorsaures Kali, Benzin, Kalziumkarbid, Traubenzucker ...

II. Spezialitäten:

a) Geheimmittelspezialitäten: Schweizerpillen, Antitussin, Antisitin, Antirheumatin, Antidyssenterin, Painexpeller, Hamburger und amerikanisches Pflaster, Formalin, die Kneippschen-, Beiersdorfschen-, Lahmannschen-, Richters „Anker"-Spezialitäten . . .;

b) nichtpharmazeutische Spezialitäten:
darunter zählen:

α) die diätetischen: Somatose, Sanatogen, Roborin, die geschützten Kindermehle . . .;

β) die vielen Hunderte von kosmetischen Stoffen, wie Zahnwasser, Zahnpulver, Haaröle, Puder, Pomaden, kosmetische Seifen, Hühneraugenringe;

---

[1]) Die Handelsnamen beginnen besonders häufig auf Eu... oder Anti... und endigen auf ...in.

γ) die vielen Spezialitäten für den Gebrauch des Haushalts: Seifenpulver, Fleckwasser, Backpulver, Insekten-, Desinfektions-, Klebmittel, Glaskitte, Eierfarben . . .

Die Zahl der Artikel der kleinen chemischen Industrie beläuft sich auf viele Tausende. Es ist dem einzelnen Kaufmann unmöglich, alle zu kennen, geschweige denn, mit allen zu handeln.

In dem geschichtlichen Rückblick (S. 27) wurde geschildert, wie die kleine chemische Industrie aus der Apotheke hervorgegangen ist, die medizinischen Präparate sind demnach die älteren. Neuerdings ist aber der nichtpharmazeutische Teil, also die diätetischen, kosmetischen, technischen Präparate und Spezialitäten, weit wichtiger geworden, sowohl was die Zahl der Artikel angeht, als auch nach den Wertmengen des Verbrauchs.

Es bedarf vielleicht noch einer besonderen Ausführung über den Umfang der technischen Verwendung von Präparaten und Spezialitäten. Es gibt kaum irgendwelche Industriezweige oder Handwerke, welche nicht für diesen oder jenen ihrer Hilfsstoffe auf die kleine chemische Industrie angewiesen wären. Beispiele: Der Färber braucht Beizen, der Gerber die Gerbstoffe, der Photograph Chemikalien, der Bauunternehmer Imprägnierungsmittel, der Schuhmacher Lacke, Wichsen, der Fleischer Konservesalze, Fleischfarben, der Bäcker Kuchenfarben, der Klempner Lötwasser, der Barbier die kosmetischen Chemikalien, jeder Maschinenbetrieb braucht Öle usw.

Die Grundstoffe, aus denen die Produkte der in Rede stehenden Industrie gefertigt werden, sind entweder der organischen Welt entnommen, dann sind es die oben besprochenen Drogen, vegetabilische oder animalische. Wichtiger sind noch die Grundstoffe mineralischen Ursprungs: die Teere, Schwefel, Phosphor, Brom, Jod, Natrium, Kalium, Magnesium, die schweren Metalle . . . In chemisch veränderter Form gehen sie als Oxyde, Superoxyde, Aldehyde usw. aus der Fabrik hervor.

Welcher Art sind die Produktionsstätten der kleinen chemischen Industrie? Auch hier liegen die Verhältnisse kompliziert und unübersichtlich.

Man kann 3 Gruppen von Produktionsstätten unterscheiden:

1. Größere Spezialfabriken für einzelne Artikel (Chinin, Borax) mit durchschnittlich etwa 30—50 Arbeitern.

2. Kleine Laboratorien: Unter diese Gruppe fallen auch die zahlreichen Nebenbetriebe, welche sich Apotheken und Drogen-

kleinhandlungen angegliedert haben. Die Apotheken fabrizieren besonders häufig Geheimmittel, die Drogenkleinhandlungen stellen vielerlei Artikel für den Haushaltsgebrauch her, kosmetische Seifen, Tinten, photographische Chemikalien, Putzmittel, Klebstoffe usw.

Es wird einer Statistik kaum möglich sein, die große Zahl dieser Laboratorien zu erfassen, und das mag bei der Prüfung nachfolgender Tabellen (S. 77 und 78) berücksichtigt werden. Wahrscheinlich bleiben deshalb die Zahlen hinter den wirklichen zurück.

3. Eine große Anzahl Fabriken der chemischen Großindustrie fertigt irgendwelche Präparate nebenher an. Das macht ihnen keine Schwierigkeit, da die Maschinen und Apparate vorhanden sind. Wird der Artikel unrentabel, so lassen sie ihn fallen, kommt eine flaue Geschäftszeit, so nimmt man die Herstellung solcher Präparate als Lückenbüßer wieder auf. So verfahren gerade die großen Fabriken, besonders aber führen die großen rheinischen Farbwerke regelmäßig pharmazeutische und technische Präparate Die genaue Erfassung der Produktionswerte, der beschäftigten Arbeiter usw. wird deshalb schwierig. Den Farbwerken dienen solche Präparate zum Teil als Rohstoffe oder Zwischenfabrikate, die sie je nach den Umständen teils zu Farben weiter verarbeiten, teils als Präparate auf den Markt werfen.

Nach der Reichs-Gewerbestatistik bestanden im Jahre 1891 in der Industrie für „chemische und pharmazeutische Präparate“

521 Betriebe mit 14842 Arbeitern.

Die Statistik der Berufsgenossenschaft[1]) zählte 1895 im gleichen Industriezweige

573 Betriebe mit 22549 Arbeitern.

Zum Vergleiche sei angeführt, daß in der ganzen chemischen Industrie im Jahre 1895 in rund

6000 Betrieben etwa 125000 Arbeiter

beschäftigt wurden.

Alle die angeführten Zahlen haben sich seitdem stark erhöht und man beobachtet die Tendenz, daß die Zahl der beschäftigten Arbeiter schneller wächst als die der Betriebe.

---

[1]) Diese Zahlen, sowie die umstehende Tabelle sind entnommen aus: Handbuch der Wirtschaftskunde Deutschlands, Bd. III.

Nach den Angaben der Berufsstatistik seien die Hauptstandorte dieser Industrie aufgezählt:

	Betriebe	Arbeiter	Demnach Arbeiter pro Betrieb
Rheinprovinz	91	4250	45
Brandenburg	72	2900	40
Königreich Sachsen	62	2250	38
Provinz Hessen	30	960	33
Schlesien	26	962	38
Hamburg	24	850	34
Großherzogtum Hessen	14	1100	80

Gering vertreten ist diese Industrie besonders in Ostelbien.

Die kleine chemische Industrie ist in Deutschland stärker entwickelt als in irgendeinem anderen Lande. Diese Tatsache kommt auch in den Exportziffern zum Ausdruck, welche auf Seite 42 mitgeteilt worden sind. Die Ausfuhr übersteigt danach die Einfuhr erheblich.

Deutschland ist dazu berufen, in diesem Industriezweige wie in der chemischen Industrie überhaupt, Hervorragendes zu leisten.

In der chemischen Industrie kommt es weniger auf die Überlegenheit an materiellen Kräften an. An Kapitalkraft und Rohstoffreichtum stehen uns England und die Vereinigten Staaten von Amerika voraus, an Unternehmungsgeist und Erfindertrieb sind ebenfalls die Amerikaner unübertroffen. Gleichwohl zeigt dort die chemische Industrie nicht dieselbe Blüte als bei uns. Das beruht darauf, daß dieser Erwerbszweig in enger Wechselwirkung zur Wissenschaft steht. Zahl und Leistungen der Bildungsanstalten für Chemie sind bei uns aber höher als anderswo, und kein Land hat einen solchen Überfluß an wissenschaftlich gebildeten Chemikern. Die Erfolge der chemischen Industrie bringen dies zum Ausdruck. Nirgends im Auslande herrscht in dieser Industrie ein so wissenschaftlicher Geist, und eine ganze Anzahl von Fabriken unterhält chemische Versuchsanstalten, die sich an Wissenschaftlichkeit und Gewissenhaftigkeit der Arbeit mit Hochschullaboratorien messen können.

Über die Prosperität der Unternehmungen veröffentlicht die Berufsgenossenschaft Berechnungen aus dem Durchschnitt der Dividenden von Aktiengesellschaften. Bezüglich des engeren Zweiges der kleinen chemischen Industrie sind die Zahlen weniger verläßlich als die entsprechenden für die chemische Großindustrie, denn während für die letztere die Betriebsform der Aktiengesellschaft

vorherrscht, sind in der kleinen chemischen Industrie die Formen der Einzelunternehmung, Offenen Handelsgesellschaft usw. die gewöhnlichen.

Nach obengenannter Statistik verteilten die Aktiengesellschaften für pharmazeutische, photographische und technische Präparate (inkl. Spezialitäten) durchschnittlich an Dividenden in den Jahren:

1891—1895	12,27 %	13,90 %	13,25 %	11,89 %	10,82 %
1896—1900	9,53 „	8,21 „	9,78 „	13,12 „	10,64 „
1901—1903	13,12 „	13,56 „	12,87 „	—	—

Die entsprechenden Zahlen für die chemische Industrie überhaupt sind:

1891—1895	11,29 %	11,92 %	13,48 %	13,44 %	12,71 %
1896—1900	12,30 „	12,11 „	12,59 „	13,52 „	12,33 „
1901—1903	12,30 „	11,87 „	12,63 „	—	—

Obwohl diese Dividenden von einer guten, zum Teil glänzenden Prosperität sprechen, klagt man doch allgemein über wirtschaftlich ungesunde Zustände in der kleinen chemischen Industrie, und da diese Verhältnisse ihre Wirkung auch auf den Drogenhandel erstrecken, muß hier darauf eingegangen werden.

II. Die Präparatenindustrie.

Zunächst soll von der Präparatenindustrie die Rede sein, d. h. demjenigen Teile, welcher sich mit der Herstellung ungeschützter, der freien Konkurrenz überlassener Artikel pharmazeutischer oder nichtpharmazeutischer Art befaßt.

Hier wird vielfach ohne jede Berechnung des Konsums im Übermaß produziert. Man macht sich erbitterte Konkurrenz und drückt die Preise auf oder unter die Produktionskosten herab. Durch niedrige Preise mag sich wohl der Konsum an technischen Präparaten steigern lassen, den Heilmittelkonsum aber kann man dadurch nicht heben. Solche unwirtschaftlichen Preise können sich leichter und andauernder erhalten, weil die meisten Fabrikanten nicht auf den einen Artikel angewiesen sind und Verluste an diesem durch Gewinne an den übrigen Fabrikaten ersetzen können.

Manche Fabriken, besonders diejenigen der Großindustrie (s. o.), stellen den Artikel vielleicht nur nebenbei her, als Lückenbüßer des Hauptbetriebes, sie rechnen dabei vielleicht gar nicht auf Gewinn, drücken dadurch aber solche Unternehmer, die darauf angewiesen sind.

Als Folge dieser Überproduktion hat sich in der Präparatenindustrie ein ausgebildetes Konventionswesen entwickelt. Die

führenden Artikel sind in den letzten Jahren fast alle kartelliert gewesen, und diese Kartelle erstrecken sich bald nur auf Deutschland allein, bald sind sie international. Was diese Kartelle von anderen, speziell denen der chemischen Großindustrie unterscheidet, ist, daß sie meist nur für kurze Zeit lebensfähig sind. Der Köpfe sind zu viele und ihre Interessen zu verschieden. Dadurch entstehen dauernde Beunruhigung und Unsicherheit im ganzen Industriezweig der Präparaten, was für Unternehmer und (Drogen-)Händler gleich schädliche Folgen hat.

Es vollzieht sich immer wieder der bekannte Entwicklungsvorgang: Überproduktion und unerträgliche Konkurrenz zwingen die Produzenten, sich zum Kartell zu vereinigen, und es gelingt ihnen, die Preise fortschreitend zu steigern. — Die günstigen Gewinnchancen veranlassen andere chemische Fabriken, die Herstellung des Artikels aufzunehmen, was sie schnell und ohne große Einrichtungskosten können, da Maschinen und Apparate meist vorhanden sind. — Das Kartell muß die neuen Konkurrenten entweder in seinen Kreis aufnehmen, wodurch die Produktionsanteilsquoten der einzelnen kleiner werden, oder es findet sie durch Jahresrenten ab. — Auf diese Weise wird, während der Konsument die vollen Preise bezahlen muß, der Vorteil des Kartells doch bald illusorisch: einzelne glauben sich bei freier Konkurrenz besser zu stehen, treten aus und sprengen das Kartell. Der Konkurrenzkampf beginnt von neuem und wird sehr bald wieder dahin führen, von wo man ausgegangen war.

Unter diesen Umständen unterliegen die Präparate großen Preisschwankungen, wodurch Händler und Konsumenten zu leiden haben. Bei bestehender Konvention will kein Händler Lager aufnehmen, da er jederzeit auf einen Preissturz durch Auflösung des Kartells gefaßt sein muß. Den schrittweisen Preissteigerungen des Kartells kann er oft nicht folgen, wenn die Kundschaft keine höheren Preise bewilligen will und seine Konkurrenz ihn noch auf Grund alter, billig erstandener Vorräte unterbietet. Besserung dieser Verhältnisse läßt sich in absehbarer Zeit nicht erwarten.

Eine drückende Erschwerung für Industrie und Export von pharmazeutischen Präparaten ergibt sich aus der Verschiedenheit der offiziellen Arzneibücher der einzelnen Staaten. Ein Land übertrumpft das andere durch besondere Ansprüche an die Qualität medizinischer Präparate[1]) und ein Unterschied in der Wirksamkeit läßt sich darin oftmals gar nicht erkennen. Für den Import be-

[1]) Dasselbe gilt übrigens auch für die vegetabilischen Rohdrogen.

deuten solche Sonderanforderungen aber eine Prohibition und sind vielleicht auch als solche beabsichtigt. Ehe es zu einer internationalen Pharmakopöe kommt, wie sie der Handel ersehnt, wird noch manches Jahr vergehen. Beim jetzigen Zustand muß z. B. eine exportierende Drogengroßhandlung außer Chininum sulfuricum nach Pharmacopoea germanica IV noch 5—10 andere den Vorschriften unserer Nachbarländer entsprechende Varietäten führen. Daß damit dem Handel nicht bloß eine Belästigung, sondern auch vermehrtes Risiko erwächst, leuchtet ein. Früher hatten wir dieselbe Zersplitterung innerhalb Deutschlands. Seitdem die Verhältnisse durch Reichsrecht geregelt sind, haben wir die Erleichterung, daß die medizinischen Präparate nur in einer, allgemein bekannter Form in den Handel kommen und in dieser in Apotheken und Drogenkleinhandlungen (soweit den letzteren der Handel gestattet ist) verkäuflich sind.

Die Präparate unterliegen in den meisten Ländern einem hohen Einfuhrzoll, doch wird diese Exporterschwerung für die deutsche Industrie durch ihre höheren Leistungen und das gesicherte Renommee ihrer Fabrikate zum Teil ausgeglichen. Eine ganze Anzahl von Fabriken hilft sich auch damit, daß sie Fabrikfilialen im Auslande anlegt.

In großer Abhängigkeit befindet sich ein Teil der Präparatenindustrie von dem jeweiligen Stande der Spiritus- und Äthergesetzgebung. Im allgemeinen ist es bisher Prinzip der Gesetzgebung gewesen, nur den Trinkbranntwein zu besteuern, Spiritus und Äther zu gewerblichen Zwecken aber frei zu lassen. Man hat an dieser sehr schwer zu regelnden Gesetzmaterie viel herumexperimentiert, zur steten Beunruhigung der betroffenen Industrie. Vorübergehend (Kaiserliche Verordnung vom 1. April 1901) mußte sogar für allen in der Präparatenindustrie verwendeten undenaturierten Spiritus die Steuer entrichtet werden. Da der Einfuhrzoll auf spiritushaltige Präparate geringer war als die inländische Spiritussteuer, so gerieten die betroffenen Industriezweige in schwere Bedrängnis durch die ausländische Konkurrenz. Nach dem neuesten Stande des Rechts sind alle die Präparate namentlich bezeichnet, zu deren Herstellung steuerfreier Spiritus verwendet werden darf.

III. Die Spezialitätenindustrie.

Bei den gesetzlich geschützten Spezialitäten, pharmazeutischen und nichtpharmazeutischen, sind die geschilderten Preisunterbietungen und Kartellierungen ausgeschlossen, dafür sind aber bezüglich dieses

Teiles der Industrie eine Reihe anderer wirtschaftlicher Mißstände der Besprechung zu unterziehen. Ferner unterliegen die Spezialitäten gewissen gesetzlichen Verkehrbeschränkungen, die hier aufgeführt werden müssen.

Kaum ein anderer Industriezweig macht von der Einrichtung des Patent- und Gebrauchsmusterschutzes eine ausgedehntere Anwendung als die Spezialitätenindustrie. Unter Berufung auf den staatlichen Schutz betreibt man dann hier die Reklame oft in der krassesten und abstoßendsten Form. In dieser Richtung sind England und Amerika unsere Lehrmeister gewesen, man hat es aber auch in Deutschland bereits zu ansehnlichen Leistungen gebracht. Es kann nicht geleugnet werden, daß viele der geschützten Artikel wirklich reelle und gediegene Waren sind, andererseits erfüllt aber eine so große Zahl dieser Geheimmittel, kosmetischen, technischen usw. Spezialitäten die gestellten Erwartungen nicht, daß ein Vorurteil gegen die ganze Gattung berechtigt erscheint. Gleichwohl nehmen diese Originalpäckchen, -fläschen, -kästchen in den Verkaufsschränken der Apotheker und Drogisten einen immer breiteren Raum ein. Betrifft die Spekulation auf die Urteilslosigkeit der Menge technische oder kosmetische Spezialitäten, so mögen die allgemeinen Gesetzesbestimmungen über Betrug und unlauteren Wettbewerb genügen, und das übrige soll man von der Presse und dem Selbstinteresse des Publikums erwarten, richtet sie sich aber gegen die kranke Menschheit, so ist ein besonderes staatliches Eingreifen geboten. Über die Bestimmung der deutschen Gesetzgebung bezüglich der Geheimmittel wird noch des weiteren auf S. 83 ff. die Rede sein.

Bekanntlich stehen die Preise der Patentartikel gewöhnlich in argem Mißverhältnis zu den Produktionskosten. Die Aufwendungen für Reklame machen häufig den größten Teil der Selbstkosten aus. Man könnte Beispiele aufführen, in denen der Verkaufspreis fast ebensoviel Mark beträgt, als die Herstellungskosten Pfennige.

Viele unter den Patentartikeln sind sog. Eintagsfliegen. Durch Reklame kommen sie schnell in Aufnahme, verschwinden dann aber ebenso schnell, wenn das Publikum sich von ihrer Wirkungslosigkeit überzeugt hat, oder die Laune der Käufer sich neuen Konkurrenzartikeln zuwendet. Unter Umständen tauchen sie dann nochmals unter einem andern zugvollen Namen auf.

Welchen Weg gehen solche Spezialitäten von der Fabrik bis zum Konsumenten?

Leistungsfähige Fabriken treten oft, wie oben gelegentlich schon ausgeführt wurde, in direkten Verkehr mit dem Detaillisten (Apotheke, Drogenkleinhandlung usw.), sei es durch Reklame oder durch ihre Reisenden. Andere Fabriken verschmähen grundsätzlich diesen Weg und geben nur in Posten ab, für die der Drogengroßhändler oder der Spezialitätengrossist allein in Frage kommen.

Kleinere Etablissements sind meist froh, wenn sie überhaupt jemand finden, der ihnen die Arbeit der Einführung abnimmt, und dazu ist die Drogengroßhandlung mit ihren Reisenden und ihren sonstigen Beziehungen zur Abnehmerschaft am besten geeignet. Sie suchen wohl auch Apotheker und Detaildrogisten als Platzvertreter zu gewinnen. Diesen stellt man dann das nötige Reklamematerial zur Verfügung und bietet ihnen hohe Rabattsätze, die an dem Verkaufspreise wieder herauskommen müssen. Die feste Übernahme von Lagern ist für den Zwischenhändler bei noch nicht eingeführten Waren riskant. Deshalb muß sich der Fabrikant oft zu Verkäufen in Kommission oder zu Gewinnbeteiligungen (Meta-Geschäft), verstehen.

Die Spezialitätenindustrie und der beteiligte Handel sind stark interessiert an der Gesetzgebung über den Verkehr mit Patentarzeneien. Eine Reglementierung dieses Verkehrs ist für den Staat aus folgenden gesundheitspolizeilichen und volkswirtschaftlichen Erwägungen geboten.

Unter den Patentarzeneien finden sich solche, die unter dem gewählten Handelsnamen zwar als wirksam bekannte Stoffe enthalten, doch zu einem Verkaufspreis, der zu dem Werte in keinem Verhältnis steht. — Andere Mittel sind völlig wertlos, weil sie aus indifferenten Stoffen zusammengesetzt sind. In beiden Fällen erleidet das Publikum zum mindesten eine Vermögensschädigung. Andere Patentmedizinen sind starkwirkend und können bei falscher Anwendung die Gesundheit schädigen. — Das Publikum hat über die Wirkung der Stoffe regelmäßig kein eigenes Urteil und vertraut nur der Reklame, der Verkäufer dagegen kennt die Art der Krankheit nicht. Selbst dem Gebildeten fehlt die ruhige Überlegung, wenn er leidenschaftlich nach Heilung sucht, und durch Quacksalbern verstreicht ihm die kostbare Zeit, in welcher bei sachgemäßer Behandlung Hilfe möglich wäre. Wo also der einzelne unfähig ist, aus eigener Kraft die Nachteile zu vermeiden, ist das Eingreifen der Staatsgewalt prinzipiell geboten.

Die gebräuchlichste Maßregel ist die Beschränkung des Kleinhandels auf die Apotheke. Man rechnet dabei wahrscheinlich auf die

Bildung und die Geschäftsehre des Apothekers und erwartet davon eine Einschränkung der genannten Übelstände.

In Deutschland teilen sich in die Kompetenz zur Gesetzgebung das Reich und die Einzelstaaten, doch sind die einschneidendsten Regelungen reichsrechtlich durch Gesetz oder Bundesratsverordnung getroffen.

Der die Industrie und den Handel betreffende Rechtszustand ist in den Hauptzügen augenblicklich der folgende:

1. Großhandel (d. h. der Absatz an Wiederverkäufer oder Wiederverarbeiter) ist grundsätzlich frei.

2. Die große Menge der Patentarzeneien ist vom Verkehr außerhalb der Apotheke (d. h. in Drogenkleinhandlungen) ausgeschlossen. Ihrer Natur nach werden sie regelmäßig unter das Verzeichnis A der Kaiserl. Verordnung betr. den Verkehr mit Arzneimitteln von 1901 fallen. Danach sind alle Heilmittel für Menschen und Tiere (mit besonders bezeichneten Ausnahmen) der Apotheke vorbehalten, welche in einer bestimmten Form der Zubereitung in den Handel kommen (als Abkochungen, Ätzstifte, Extrakte, Gemische, Lösungen, Kapseln, Latwergen, Pflaster, Pastillen, Pillen, Salben usw.).

Allerdings bemüht sich der findige Fabrikant, Formen auszudenken, die vom Gesetz nicht gefaßt werden und auch in Drogenkleinhandlungen verkauft werden dürfen (Asthmazigaretten, Rheumatismusketten usw.).

In der Apotheke dürfen die Patentmedikamente entweder frei ohne Rezeptanweisung abgegeben werden, im sog. Handverkauf, oder wenn sie starkwirkende Stoffe enthalten, fallen sie gewöhnlich unter

3. das Verzeichnis B desselben Gesetzes. In diesem werden 500—600 Stoffe aufgeführt, welche nur auf Rezept des Arztes abgegeben werden dürfen (Rezepturverkauf).

4. Durch Bundesratsverordnung vom 23. Mai 1903 sind 95 Artikel in einer Liste namentlich genannt. Deren Verkehr unterliegt einer besonderen Beschränkung, indem für sie jede Reklame, sei es in der Presse oder auf den Umhüllungen der Ware, verboten ist. Mit dieser Proskriptionsliste will man diejenigen Geheimmittel brandmarken, auf welche die obengenannten Mißstände der Unwirksamkeit und Reklame besonders zutreffen. Gleichzeitig soll diese Maßregel präventiv wirken, denn der Reichskanzler hat die Befugnis, die Liste beliebig zu erweitern.

Einer früheren Maßregel der Württembergischen Regierung zur Beschränkung des Geheimmittelverkehrs soll noch Erwähnung getan

werden. Die Verordnung bestimmte, daß Geheimmittel nur mit dem Stempel eines dazu besonders konzessionierten Apothekers versehen an Apotheken abgesetzt werden durften. Wegen dieser Erschwerung gaben mehrere Drogengroßhandlungen den Handel mit Spezialitäten auf, und statt ihrer bildeten sich Apotheken als Spezialitätengroßhandlungen aus. Obwohl diese Maßregel jetzt (seit 1895) außer Kraft ist, gelang es den Drogengroßhandlungen doch nicht wieder, diese Apothekergrossisten aus der Kundschaft zu verdrängen, und es besteht deshalb in Stuttgart noch heute ein solches Geschäft.

Unterliegt der Verkehr mit Geheimmitteln schon im Inlande solchen Erschwerungen, so wird man schon erwarten, daß dem Export noch größere Hindernisse im Wege stehen. Die Fabrikanten haben oft langwierige und kostspielige Verhandlungen mit den fremden Regierungen zu führen, und besonders in Rußland sollen diese bei den bekannten Zuständen in der dortigen Beamtenwelt recht unerquicklich sein.

Im übrigen hat unsere Gesetzgebung nicht nur damit zu tun, die Flut der im Inland erzeugten Geheimmittel zurückzudrängen, es findet dazu noch ein starker Import, namentlich aus England, Frankreich, Belgien und der Schweiz statt. In diesen Ländern, wo eine größere Freiheit im Apotheker- und Heilmittelwesen herrscht, sollen die Übelstände noch viel ärger sein.

B.

Chemische Großindustrie.

Im Nachfolgenden soll von der chemischen Großindustrie die Rede sein, als der letzten Lieferantengruppe des Drogengroßhandels. Es erübrigt eine Erörterung über Ausdehnung, Leistungen, Rentabilität und Standorte dieses Industriezweiges, wie sie oben für die Präparatenindustrie versucht wurde, da diese Verhältnisse allgemeiner bekannt sind.

In den Lagerhäusern einer Drogengroßhandlung vereinigen sich die meisten Produkte des vielseitigen Erwerbszweiges, welchen man unter dem Namen der chemischen Großindustrie zusammenfaßt. Fast alle Chemikalien und Metalle dienen in dieser oder jener Form als Medikamente oder als Bestandteile von solchen, und schon deshalb hat sich der Heilmittelhändler mit ihnen zu befassen. Der Drogengroßhändler hat sie aber auch für den Bedarf seiner gewerblichen Kundschaft (aus der Präparaten-, Spezialitätenindustrie, aus dem Handwerk usw.), vorrätig zu halten.

Von den Zweigen der chemischen Großindustrie kommen namentlich die folgenden als Lieferanten in Frage:

1. Die Industrie der Mineralsäuren (Schwefel-, Salz-, Salpetersäure usw.).

2. Die Industrien, welche sich an den Salz- und Kalibergbau anschließen.

Diese erzeugen eine Reihe sehr wichtiger Handelsartikel des Drogenhandels wie Soda, Potasche, Chlorkalium, Natrium, Natron, Kalium, Kali, Borsäure, Borax, Chlorkalk, Chloroform, Magnesium, Magnesia, Brom, Salpeter, Bittersalze, Badesalze u. a. m.

3. Die Industrie der Steinkohlenderivate als Lieferanten von Teerfarben, ferner von Ammoniak, Salmiakgeist, Benzin, Naphthalin usw.

4. Die Industrie der Braunkohlenderivate für Paraffin, Kreosot, Karbolsäure, Benzin usw.

5. Die Industrie der Fette, Öle, Seifen usw.

Es mögen in diesem Zusammenhange noch zwei andere Industrien als wichtige Lieferanten genannt werden, obwohl sie nicht direkt zur chemischen Industrie gehören: die Spritusindustrie und Metallurgie. Spiritus setzt der Grossist einmal in reiner und denaturierter Form an Apotheker und Drogisten ab, es bestimmt sich danach für den Heilmittelmarkt aber auch der Preis der zahlreichen pharmazeutischen Artikel, in denen Alkohol und Äther enthalten sind. Ebenso sind die Metalle und Metalloide nicht nur Bestandteile von technischen Chemikalien, sondern man verwendet sie auch zur Herstellung vieler Medikamente. Deshalb pflegen die Handelsberichte von Drogengroßhandlungen regelmäßig Bericht zu erstatten über die Marktlage in Kupfer, Zinn, Zink, Blei, Wismut, Quecksilber, Arsenik, Silber u. a. Selbst Silber und Gold dienen zu Heilzwecken (Höllenstein).

Das ausgebildete Konventionswesen, welches bei Besprechung der Präparate hervorgehoben wurde, finden wir in verstärkter Form bei der chemischen Großindustrie wieder. Da es sich hier aber meist nur um wenige große Produzenten einer Ware handelt, so beherrschen die Kartelle den Markt gründlicher, und sie sind auch dauerhafter als die der früher besprochenen Art. Die Macht, welche solche Kartelle nach Beseitigung der Konkurrenz haben, bekommt auch der Drogenhandel zu fühlen, wenn es bei uns auch noch nicht so weit gekommen ist, als in England, wo die großen Kartelle den Handel zu einer Art großkapitalistischer Verkaufsanstalt gemacht haben. Viele Kartelle sollen dort prinzipiell keine direkten Be-

stellungen annehmen, dafür nötigen sie den Händler, auf bestimmte Jahresmengen zu schließen. Wie der Händler sie los wird, ist seine Sache. — Auch bei uns pflegt der Grossist seinen Bedarf an gewissen Massengütern für $^1/_4$, $^1/_2$ oder ein ganzes Jahr zu schließen, und innerhalb der vereinbarten Frist nach Bedarf abzurufen. Da die Chemikalien stark im Preise schwanken, so geht man mit dem Abschluß auf längere Zeit ein großes Risiko ein. Durch den Vorbehalt der sog. Baisse- oder Fallklausel kann das Risiko gemildert werden. Diese Fallklausel besagt: Bei Abruf des Händlers hat der Fabrikant für das abgeforderte Quantum den Tagespreis in Rechnung zu stellen, wenn dieser niedriger ist als der Schlußpreis. Geht der Tagespreis der Ware über den Schlußpreis hinaus, so darf doch höchstens der letztere berechnet werden. Diesen Vorbehalt der Baisseklausel räumt der Drogengrossist dann in vielen Fällen wieder seiner Kundschaft (besonders der Fabrikkundschaft) ein.

Sechstes Kapitel.

Die Absatzbedingungen für die Drogengroßhandlung.

Im nachfolgenden Kapitel soll die Ware auf ihrem Wege von der Drogengroßhandlung zum Abnehmer verfolgt werden.

Wer sind die Abnehmer und unter welchen Bedingungen arbeitet die Drogengroßhandlung für sie?

Die Abnehmerschaft gliedern wir für nachfolgende Darstellung in I. Apotheke, II. Drogenkleinhandlung, III. Fabrikkundschaft, IV. sonstige verstreute Kundschaft.

I. Die Apotheke.

Die Drogengroßhandlung sieht noch heute in der Versorgung der Apotheke den Mittelpunkt ihrer Tätigkeit, obwohl auf diese Kundschaft schätzungsweise nur etwa 40% der Umsätze entfallen. Im Heilmittelhandel ist an eine Ausschaltung des Zwischenhändlers vorderhand nicht zu denken. Aus folgenden Gründen bedarf die Apotheke einer Zentralstelle für den Heilmittelbezug:

1. Die Zahl der Artikel, welche jede Apotheke führen muß, beträgt mindestens 800. In Städten, wo das gebildetere Publikum nach vielen pharmazeutischen, diätetischen, kosmetischen Spezialitäten fragt, vermehrt sich diese Zahl noch erheblich. Um alle diese Waren in seinen Lagern zu vereinigen, muß der Drogengroßhändler mit einer langen Reihe von Lieferanten in Verbindung

treten, mit Drogenaufkäufern, Bauern, Importeuren, Firmen des Auslandes, mit den zahlreichen Laboratorien der Präparatenindustrie, mit chemischen Fabriken, Hüttenwerken, Warenbörsen u. a. m. Die Aufkaufsverhältnisse sind so vielgestaltig, daß gerade sie die schwierigere Seite des Drogengroßhandels ausmachen, der Absatz vollzieht sich im Verhältnis dazu übersichtlicher und einfacher. — Wie sollte der Apotheker, dessen Hauptaufgabe ja im Rezeptieren liegt, diese Menge kaufmännischer Arbeit übernehmen können? Es kommt hinzu, daß der Apotheker weniger kaufmännisch gebildet und erfahren ist. — Eine Ausnahme kann der Spezialitätenbezug machen. Als Lieferanten für diese kommen auch Spezialhandlungen in Frage, für gewisse kosmetische Artikel, medizinische Seifen, ätherische Öle usw. lohnt sich vielleicht der direkte Bezug vom Produzenten. Bei geringerem Bedarf kauft man aber auch solche Waren von der Drogengroßhandlung, ja darüber hinaus vielfach noch Bandagen, chirurgische Instrumente. Der Grossist begnügt sich für diese Waren gern mit so geringem Gewinn, daß der direkte Bezug keine Vorteile böte.

2. Auch wenn der Apotheker mit den vielen Produzenten in direkten Verkehr treten wollte, so wäre dies doch unrentabel. Die Quantitäten, welche die Apotheke von jeder einzelnen Ware braucht, sind gering, oft handelt es sich nur um Gramm, meist um einige Pfund oder Liter. Darauf kann sich die Fabrik nicht einlassen. Welche Beträge sollten die Porti und Expeditionsspesen beim Einzelbezuge ausmachen? Größere Vorräte zu kaufen ist teils unrentabel wegen der Langsamkeit des Umschlages, teils untunlich wegen der leichten Verderblichkeit vieler Waren. Das amtliche Arzneibuch verlangt übrigens, daß nur frische, unverdorbene Waren gehalten werden. Beim gleichzeitigen Bezug aus der Drogengroßhandlung vermindern sich Arbeit und Spesen.

3. Noch eine andere Eigentümlichkeit des Apothekenbetriebes verlangt Zentralisation des Warenbezuges: Der Apotheker ist gesetzlich verpflichtet, jede Ware auf ihre Übereinstimmung mit den Anforderungen des Arzneibuches zu untersuchen. Das kann er in der Praxis gar nicht durchführen, und in der Hauptsache bleibt er auf die Garantie seines Lieferanten angewiesen. Er braucht deshalb eine Firma, auf deren Gewissenhaftigkeit er sich unbedingt verlassen kann und die außerdem seine speziellen Wünsche kennt. Hat er eine solche Vertrauensfirma gefunden, so läßt er nicht gern wieder von ihr ab und will von anderen Lieferanten nichts wissen. Die Höhe der Warenpreise spielt nur eine sekundäre Rolle für ihn,

da er mit 150% [1]) Gewinnaufschlag rechnet. Dagegen sind ihm Promptheit, Zuverlässigkeit und kulante Bedienung die Hauptsache.

4. Es würde auch nicht jeder verstehen, mit dem Apotheker zu arbeiten. Dieser kann nur Waren von ganz bestimmter Beschaffenheit gebrauchen, und um alle Eigenschaften der verschiedenartigen Artikel beurteilen zu können, bedarf es nicht bloßer Branchenkenntnis, sondern auch gewisser wissenschaftlicher Bildung. Vielfach ist der Drogist gelernter Chemiker oder Apotheker, wenn nicht, so hält er sich möglichst (in großen Geschäften stets) unter seinem Personal Leute mit dieser Vorbildung. Auch im persönlichen und brieflichen Verkehr verlangt der Apotheker eine besondere Behandlung, er will am liebsten mit seinesgleichen verkehren. Viele Firmen benutzen deshalb zum Bereisen dieser Kundschaft gelernte Apotheker, und die findet man auch, da es Apotheker in der Überzahl gibt.

Die Drogengroßhandlung läßt die Apothekerkundschaft regelmäßig viermal im Jahre bereisen. Durch den Reisenden gehen die meisten Aufträge ein, doch bestellt man natürlich in den Zwischenzeiten auch brieflich.

Die Rechnungen lauten gewöhnlich auf 3 Monate Ziel, mit $1^1/_2$% Skonto für Barzahlung, in Teilen von Deutschland ist aber ein 6-Monat-Kredit üblich (Württemberg).

Solide Geschäfte sind auf den Lieferantenkredit nicht angewiesen [2]) und machen deshalb von dem Skontoabzug reichlich Gebrauch. Es gibt aber auch faule Kunden unter den Apothekern, besonders solche, die sich beim Neuankauf der Apotheke verrechnet haben. Außerdem klagen die Grossisten, daß selbst viele zahlungsfähigen Kunden in der Regulierung ihrer Konten von unkaufmännischer Lässigkeit seien. Der Lieferant muß sich das gefallen lassen, wenn er die Kundschaft nicht verlieren will. — Gleichwohl sind die Außenstände an Apotheker in den Büchern des Großhändlers die sichersten. Man hört nur selten von Zahlungseinstellungen einer Apotheke. Die Sicherheit der Forderung berührt aber die Preisstellung nicht, der Drogenkleinhändler bezieht die Ware gewöhnlich zum gleichen Preise als der Apotheker. — Es ist zur Genüge bekannt, daß Apotheker und Detailgrossisten häufig in schlechtem Einvernehmen stehen, besonders an kleineren Plätzen.

[1]) In der Rezeptur sind es mehr, im Handverkaufe weniger Prozente.

[2]) Die Lieferantenforderungen machen ja nur etwa 40% des Verkaufsumsatzes aus (vergl. S. 46).

Deshalb ist es für eine Drogengroßhandlung mißlich, beide Kundschaften zugleich zu bedienen, mit einer wird man es verderben, vielleicht sogar mit beiden. Viele Grossisten beschränken sich demnach auf eine Kundschaft oder vermeiden wenigstens an kleinen Plätzen die Verbindung beider.

II. Die Drogenkleinhandlung.

Auf die Abnehmerschaft der Drogendetailgeschäfte rechnet der Drogengroßhandel nicht so hohe Umsätze als auf die Apotheke. Außerdem ist diese Kundschaft auch weniger gesichert und unbestritten als die zuerst besprochene. Daß hier eine etwa bestehende Konkurrenz — von seiten anderer Branchen, oder von Spezialgeschäften, oder vom direkten Fabrikhandel — mehr Abbruch tun kann, erklärt sich aus verschiedenen Gesichtspunkten:

1. Man vergleiche die Schemata auf Seite 46. Daraus ergibt sich, daß die Geschäftsbeziehungen zwischen Kleindrogist und Großdrogist längst nicht so eng sind als die des letzteren zur Apotheke. Eine normale Drogenkleinhandlung bezieht von ihren vielerlei Waren nur einen verhältnismäßig kleinen Bruchteil aus der Drogengroßhandlung, der Apotheker findet dort fast alle seine Verkaufsartikel vorrätig. — Eine Apotheke kann sich mit 3 Lieferanten begnügen[1]), eine Drogenkleinhandlung hat es mit 50—100 Lieferanten zu tun, und diese gehören zum Teil noch recht verschiedenartigen Branchen an.

2. Der Drogist ist in erster Linie Kaufmann und in dieser Hinsicht durchschnittlich erfahrener als der Apotheker, man muß ihn sogar unter die geschäftsgewandtesten von den Detailkaufleuten rechnen. Der Drogist rechnet nicht mit 150 % Gewinnaufschlag wie der Apotheker, sondern nur mit 25—30 %, und er hat sich seiner Konkurrenz viel mehr zu wehren als jener. Unter diesen Umständen muß er genau darauf sehen, wer ihn am billigsten bedient, der Drogengrossist oder eine andere mit diesem konkurrierende Bezugsquelle.

3. Der Wettbewerb anderer Geschäftszweige ist nicht bei allen Warengruppen gleich stark. Der Heilmittelabsatz ist am gesichertsten, je weiter der Drogengrossist sich von diesem seinen zentralen Arbeitsgebiete entfernt, desto wahrscheinlicher wird seine Ausschaltung.

---

[1]) Wenn sie Spezialitäten direkt aus der Fabrik beziehen will, werden es allerdings mehr.

Der Kleindrogist ist für einen Teil seiner Umsätze allerdings auch Heilmittelhändler und für diesen Teil bleibt er auf die Drogengroßhandlung angewiesen. Was er an Drogenkräutern etwa am Orte aufkaufen kann, kommt wenig in Betracht. Einer Heilmittelzentralstelle bedarf er aus denselben Gründen wie der Apotheker. Aber an Heilmitteln bezieht der Detailgrossist nur geringe Werte, sie dürften für den Durchschnitt der Branche kaum ein Sechstel der Umsätze ausmachen.

Bei allen Nicht-Arzneistoffen hat der Großdrogist mit stärkerer Konkurrenz zu rechnen. Was die Präparate und Spezialitäten anbetrifft, so kommen für den Bedarf des Detaildrogisten weniger die pharmazeutischen Artikel in Frage als diejenigen, welche Zwecken des Gewerbes oder Hausbedarfes dienen. Von letzteren sind aber die Verbrauchsmengen regelmäßig größer als bei Arzneistoffen, überhaupt bestellt die Drogenkleinhandlung durchschnittlich von den einzelnen Waren größere Posten als die Apotheke. Wenn also Fabriken der kleinen chemischen Industrie die Kundschaft direkt durch ihre Reisenden aufsuchen wollen, so lohnt sich für sie schon eher der Verkehr mit der Drogenhandlung als mit der Apotheke.

Seifen-, Parfümerie-, Likörfabriken, die Industrie ätherischer Öle usw. lassen die Drogistenbranche sowieso bereisen. Um ihre Spesen relativ zu vermindern, streben sie nach möglichster Vielseitigkeit ihrer Warenliste, und zwar auf Kosten der Drogengroßhandlung.

Die Drogengroßhandlung führt Gewürze und von den Genußmitteln wenigstens die feineren, wie Tee, Kakao u. a. Hierin konkurrieren mit ihr nicht bloß die Spezialhändler für solche Waren, sondern auch die Kolonialwarengrossisten, als die Lieferanten von Kaffee, Zucker, Reis usw. Die letztere Art von Großhändlern muß um so größeren Einfluß haben, als ihre Waren bei vielen Drogerien die Hauptwerte des Einkaufes ausmachen.

Wer in dem Konkurrenzkampfe den Sieg davontragen wird, darüber lassen sich kaum allgemeingültige Regeln aufstellen, das hängt von persönlichen und örtlichen Verhältnissen, vom Geschäftsumfang des Detaillisten, von dessen Kapitalkraft und anderen Umständen ab. Unter den Drogengroßhandlungen gibt es mannigfaltige Spielarten, und diejenigen werden dem Wettbewerb von Spezialhändlern und Fabrikhändlern am besten standhalten, welche ihren Betrieb einseitig auf die Kundschaft der Kleindrogisten zugeschnitten haben. Vielleicht lassen sich dennoch einzelne Tendenzen in diesen wirtschaftlichen Vorgängen nachweisen:

1. Ist das Geschäft des Detaillisten klein, wenig kapitalkräftig, der Verbrauch an den betreffenden Waren unbedeutend, so lohnt es sich nicht, viele besondere Lieferanten zu halten. Dadurch würden Spesen und Arbeit unnötig erhöht, das Geschäft unübersichtlich. Man bestellt die umstrittenen Waren bei dem sonstigen Lieferanten, dem Drogengrossisten. Direkter Bezug braucht sich nicht immer billiger zu stehen: Der Drogengroßhändler erspart dem Produzenten gegenüber Reise-, Reklame- und Portospesen, und wenn er im großen bezogen hat, kann er unter Umständen den Produzenten selbst unterbieten.

2. Selbst für größere Detailgeschäfte wird der Drogengroßhändler zum mindesten ein nützlicher Aushelfer bleiben. Ein Beispiel mag dies veranschaulichen: Eine Zahnwasserfabrik unterhält direkten Versand an Detaillisten von zahlreichen Niederlagen aus. Für kleinere Bestellungen lohnt sich nicht der Bezug dorther, man ergänzt Lücken des Lagers, indem man einer gelegentlichen Warensendung der Drogengroßhandlung ein Dutzend Flaschen beipacken läßt. — Der Grossist gibt solche Artikel unter Umständen gern zum Selbstkostenpreise. So werden eine Menge Artikel mitgeführt, an denen kein Pfennig verdient wird, nur um der Kundschaft entgegenzukommen und um die Konkurrenz nicht ins Geschäfts zu lassen.

3. Schließlich spricht erheblich zur Erhaltung der Kundschaft die finanzielle Abhängigkeit des Detaillisten vom Grossisten. Viele Drogisten leben nur vom Kredite ihrer Lieferanten, und dann müssen sie einfach von diesen die Konkurrenzartikel mitbeziehen, selbst wenn sie sich anders besser ständen.

Die Verkaufsbedingungen, Ziel und Skonto, sind für diese Kundschaft ungefähr die gleichen wie für Apotheker. Die Sicherheit der Außenstände ist zwar nicht gleich hoch als bei Apothekerforderungen, doch im Vergleich zu anderen Branchen immerhin günstig. (Vergl. Näheres darüber im 3. Abschnitte.) Auch die Detaildrogistenkundschaft läßt man gewöhnlich viermal im Jahre bereisen, Platzkundschaft natürlich öfter.

III. Die Fabrikkundschaft.

Die Fabrikkundschaft ist für den Drogengroßhandel, wenigstens für die engere Gruppe von Geschäften, von denen hier hauptsächlich die Rede ist, nur als eine Gelegenheitskundschaft zu betrachten. Der Drogist beteiligt sich an dem Verkehre in dem Maße, als ihm

seine Kapitalkraft und zufällige Umstände dies ermöglichen. Allgemein gültige Regeln lassen sich auch darüber nicht aussprechen. Die fraglichen Massengüter des Fabrikbedarfes sind teils Drogen, teils Chemikalien. Meist handelt es sich um solche Waren, die der Händler schon für den Absatz an Apotheker oder Detaildrogisten vorrätig halten muß.[1]) Je kleiner der Bedarf der Fabrik, desto wahrscheinlicher ist es, daß sich der Fabrikant zum Bezuge seiner Rohstoffe mit Vorteil eines Zwischenhändlers bedienen wird. Die kleineren Laboratorien kaufen in der Regel nicht aus erster Hand. Eine Pneumatikfabrik dagegen, welche den Gummi schiffsladungsweise bezieht, wird ihre eigenen Einkaufsagenten in Hamburg oder London haben. Weiter nach dem Ursprungslande verfolgen selbst große Fabriken die Ware kaum. Eine Fabrik ätherischer Öle, welche sich Veilchenwurzel aus Italien in ganzen Waggons kommen läßt, schließt vielleicht mit den italienischen Exporteuren Lieferungsverträge, oder wenn es sich um deutsche Kulturendrogen handelt, baut sie diese auf eigenen Feldern. Eine große Bleicherei wird sich an die chemische Fabrik selbst wenden und ihren Bedarf an Soda auf Monate hinaus schließen.

Kurz — die große Industrie sucht im allgemeinen die gleichen Bezugsquellen als ebenbürtiger Abnehmer auf wie die Drogengroßhandlung selbst.

Gleichwohl wird der geschäftsgewandte Zwischenhändler zur Betätigung noch genug Arbeit finden, jedoch nur unter bestimmten Voraussetzungen und Bedingungen:

1. Wenn der Großdrogenhändler in diesem Verkehre überhaupt eine Rolle spielen will, so bedarf es der Aufwendung großer Kapitalien und voller Arbeitskraft. Bei der Menge der Artikel würde er in keinem zur Geltung kommen, wenn er sich mit allen befassen wollte. Das ist aber auch gar nicht nötig, denn die großen Stapelartikel werden in ganz differenten Produktionszweigen verwendet. Man kann seine Tätigkeit auf bestimmte Gruppen der Industrie spezialisieren. Tatsächlich finden wir, daß viele Drogengroßhand-

[1]) Einige Beispiele mögen diese Tatsache veranschaulichen:
Außer ihrer medizinischen Verwendung dienen:
Bärlappsamen als Blitzpulver in der Schnellphotographie und zu Feuerwerkszwecken;
Glyzerin in der Seifen- und Dynamitfabrikation;
Perubalsam in der Schokoladefabrikation;
Quecksilber zur Herstellung von Spiegeln und Thermometern, zu elektrolytischen Zwecken;
Flußsäure ist Schwindsuchts- und Glasätzmittel.

lungen neben dem Verkehre mit ihrer normalen Kundschaft einzelne wenige große Artikel als Spezialität führen, meist mit Rücksicht auf eine bestimmte lokale Industrie. Je nach der Seite und Stärke dieser Spezialisierung trägt jede Firma ein verschiedenes Gesicht, und wenn der Geschäftsbetrieb das Hauptgewicht auf solche Industriekundschaft verlegt, kann das Unternehmen auch aus dem Begriffe Drogengroßhandlung (s. o.) herausfallen. Verfügt der Händler über große Vorräte, über günstige Abschlüsse, so kann er unter Umständen als zweite Hand billigere Offerten stellen als die erste, zum mindesten wird er mit seinen Lagern bei Produktionsstockungen oder raschem Bedarf der Industrie als nützlicher Aushelfer dienen.

2. Diese Tätigkeit im Dienste einzelner Fabrikzweige nimmt zuweilen ein vertragsmäßiges Verhältnis an. Es übernehmen gewisse Drogisten die Versorgung von Fabriken in Agentur oder Kommission, wobei sie sich besser stehen können als beim Properhandel. Durch ihre ausgedehnteren Handelsbeziehungen, ihre kaufmännischen Kenntnisse, nicht zuletzt durch ihre Kapitalunterstützung können sie den Fabriken eine Hilfe sein, die diese sich wohl gefallen lassen. Häufig mögen verwandtschaftliche oder freundschaftliche Beziehungen zu Grunde liegen, wenn ein Drogist dauernd den ganzen erheblichen Rohstoffbedarf einzelner Fabriken deckt.

3. Ferner ermöglicht die Spekulation, welche sich der Chemikalien und der großen Drogenstapelartikel bemächtigt hat, dem Drogisten die Beteiligung an diesem Verkehr. Vermag er im Auslande billig zu kaufen, so unterbietet er den inländischen Fabrikanten, und derselbe Erfolg kann, wie bereits erwähnt, durch Spekulationsabschlüsse erreicht werden.

4. In letzter Linie wird der Händler vor dem Fabrikanten stets einen Vorsprung haben, wenn es sich um Export- oder Importgeschäft handelt. Das kommerzielle Kapital ist besser befähigt, das Export- oder Importrisiko zu tragen als das industrielle, zudem hat der Händler vor dem Fabrikanten meist den Vorsprung an kaufmännischen Kenntnissen in bezug auf die Beurteilung fremder Usancen, Rechts- und Marktverhältnisse usw.

IV. Die verstreute kleine Kundschaft.

Unter dieser Bezeichnung sind eine Reihe von Kleinhandelszweigen, besonders die Kolonialwarenkleinhandlungen verstanden, ferner zählt darunter die Handwerkerkundschaft. Was das Handwerk anbetrifft, so sind auf Seite 76, als von den Präpa-

raten und Spezialitäten die Rede war, bereits Beispiele angeführt worden, welche darlegen sollten, was für Gewerkzweige und welche Waren in Frage kommen.

Auch hier handelt es sich im großen und ganzen nur um eine Zufallskundschaft, die Geschäftsbeziehungen sind nicht eng, der Absatz wenig gesichert. Nur vereinzelte Drogenfirmen wenden dieser Kundengruppe oder besonderen Zweigen davon einen wesentlichen Teil ihrer Arbeit zu, für die meisten Drogendrogisten lohnt es nicht, sie regelmäßig bereisen zu lassen. Das vertrüge sich schon nicht gut mit den Wünschen der Detaildrogisten, die in den Kolonialwarenhändlern Konkurrenten haben, während sie für einen Teil der Handwerker selbst Lieferanten sein möchten.

Im allgemeinen beobachtet man die Tendenz, daß der Drogengroßhandel hier durch die Konkurrenten ausgeschaltet wird.

Wer ist diese Konkurrenz und wodurch hat sie einen Vorsprung vor den Drogengrossisten?

Dieselbe wirtschaftliche Tendenz, welche der Drogengroßhandlung bezüglich ihrer Apotheker- und Drogistenkundschaft zustatten kam, spricht hier gegen sie: Die Drogengroßhandlung hält für den Bedarf der Apotheke Bandagen und Instrumente, für den Bedarf der Drogisten Seifen, Schwämme usw. vorrätig und wächst so in andere Branchen hinein. Ebenso komplettieren jetzt hier die Hauptlieferanten von Kolonialwarenhändlern und Handwerkern ihre Lager um die entsprechenden Artikel des Drogenhandels.

Einige Beispiele dafür:

Die Seifenfabriken suchen ihre Abnehmer unter den Barbieren und halten diese oft in großer finanzieller Abhängigkeit, derart, daß sie Anfängern zuweilen sogar die Läden ausstatten und Barmittel vorstrecken. Außer den Seifen kauft in solchen Fällen der Barbier alles, was er braucht, von der Fabrik (oder von Spezialhändlern, welche dieselbe Rolle spielen können), nämlich die kosmetischen Artikel, Parfümerien, Kämme, Bürsten, sogar sein Handwerkszeug.

In gleicher Weise hält der Lederhändler für Sattler und Schuhmacher auch die Lederpräparate vorrätig, der Darmhändler für die Fleischer die Gewürze, und so könnte man die Beispiele beliebig vermehren.

Der Kolonialwarenhändler verkauft Gewürze, Tee, Präparate für Küche und Haushalt und andere Artikel des Detaildrogisten, wie überhaupt die Grenze zwischen diesen beiden Geschäftszweigen flüssig ist. Aus Bequemlichkeit, aus finanzieller Abhängigkeit oder anderen Gründen verlangt er die Drogenartikel von seinen Haupt-

lieferanten. Diese empfangen die betreffenden Waren oft selbst erst vom Drogengroßhändler. Solche Grossisten-Kundschaft ist aber nicht verläßlich, denn wenn sie stark ist, so wendet sie sich selbst an die Fabrik, nach Hamburg, London oder noch weiter nach der Ursprungsquelle, und der Drogengroßhändler ist ausgeschaltet.

Siebentes Kapitel.

A.

Allgemeine Betriebsverhältnisse.

Bei der Verschiedenartigkeit der einzelnen Drogengeschäfte dürfte es kaum möglich sein, ein zutreffendes Gesamtbild der Betriebsverhältnisse dieses Handelszweigs zu geben. Verfasser dieser Schrift bekam auf seine Fragen bei Fachleuten immer wieder die bezeichnende Antwort: das kommt auf das Geschäft, auf die Art der Kundschaft und der Waren an.

Gleichwohl werden sich eine Reihe gemeinsamer Züge herausfinden lassen.

Der Drogengroßhandel stellt hohe Anforderungen an die Fähigkeit von Unternehmer und Angestellten. Allgemeine kaufmännische Kenntnisse und Intelligenz sind nötig, um bei dem Umfang des Arbeitsgebietes die Produktions- und Konsumtionsverhältnisse so vieler beteiligter Branchen zu würdigen, den ganzen Markt des Bezuges und Absatzes zu überschauen. Der Drogenhandel verbindet Import- und Inlandgeschäft, steht mit Industrie und Landwirtschaft in Beziehung, kurz — der Drogist ist einer der vielseitigsten und weitestblickenden unter den Kaufleuten. Dazu kommt die außerordentlich schwierige Warenkenntnis, die sich eigentlich nur der wissenschaftlich Gebildete, und auch dieser erst nach langer Praxis völlig zu eigen machen kann. Viele Drogisten lassen deshalb ihre Söhne Chemie oder Pharmazie studieren, und die gelernten Chemiker und Apotheker im Stande selbst dürften $^1/_4$ bis $^1/_3$ der Gesamtheit betragen. Wie erwähnt, bedarf es regelmäßig chemischer Untersuchungen, und können Prinzipal oder Angestellte diese nicht selbst ausführen, so muß die Firma wenigstens in ständige Verbindung mit einem chemischen Laboratorium treten. — In gleicher Weise muß das Personal eine relativ hohe Bildung haben. Als Lehrlinge werden in der Regel nur solche mit dem Berechtigungsschein für

den Einj.-Frw.-M.-D. angenommen (latein. und griech. Terminologie). Früher half man sich mit langer Lehrzeit (oft 7 Jahre). Unter diesen Umständen ist es selten, daß ein Gehilfe aus anderen Branchen zum Drogenfache übergeht, der umgekehrte Fall dagegen sehr häufig. Man betrachtet ein Drogengeschäft als eine vortreffliche kaufmännische Schule, auf Grund derer es leicht ist, in anderen Branchen vorwärts zu kommen.

Die Aussichten auf Selbständigkeit im Drogenfache selbst sind sehr gering, schon wegen der erforderlichen großen Mittel und der bestehenden starken Konkurrenz. Gegen die altangesessenen und altrenommierten Firmen aufzukommen, ist dem neuen Anfänger außerordentlich schwer. Man hört nur selten von neu errichteten Firmen, und mancher, der es versucht hat, ein Geschäft zu gründen, hat dieses schon nach kurzer Zeit wieder einstellen müssen. Die meisten Gehilfen, welche sich selbständig machen wollen, wenden sich daher anderen Branchen zu, dem Kolonialwarengroß- oder -kleingeschäft, der Drogendetailhandlung usw. Die gelernten Apotheker unter den Angestellten betrachten es häufig als eine Durchgangs- und Wartezeit bis es ihnen gelingt, eine Apotheke zu erwerben.

Wie erwähnt, gehören zur Errichtung einer Drogengroßhandlung hohe Anlagekapitalien. Ein mittleres Provinzialgeschäft muß mindestens mit einigen 100000 Mark eigenen Betriebsmitteln arbeiten, die großen Weltgeschäfte sind auf Millionen fundiert.[1]) Das Kapital wird um so größer sein müssen, je mehr sich der Grossist auf den Verkehr mit Fabriken einläßt, für Firmen, die vornehmlich mit Apothekern und Detaildrogisten arbeiten, genügen geringere Mittel. Daß das Anlagekapital im Verhältnis zu verwandten Branchen hoch sein muß, erklärt sich aus folgenden Gründen:

1. Die Drogengroßhandlung bedarf vieler und kostspieliger Lagerräume: Magazine, Keller, Böden, Höfe usw., nicht nur wegen der Menge der vorrätigen Waren, sondern auch wegen der qualifizierten Lagerung der Güter. Von der Art der Lagerung wird noch später zu reden sein.

2. Der Grossist muß von jeder einzelnen Warensorte verhältnismäßig große Vorräte halten wegen der Unregelmäßigkeit in

[1]) Gehe & Co., Akt.-Ges., Dresden besitzen abgesehen von den Reserven 2000000 Mark Aktienkapital und 1200000 Mark Obligationen.

Die Firma ist wegen ihrer Aktienform die einzige, in deren Verhältnisse man öffentlichen Einblick hat, leider trennt die veröffentlichte Bilanz nicht den Handelsbetrieb und Fabrikbetrieb.

den Ernten, in den überseeischen Zufuhren, in der gewerblichen Produktion. Demgegenüber ist besonders der Heilmittelbedarf unaufschiebbar, und der Grossist hat seine Lager so einzurichten, daß er allen Zufällen der Produktion begegnen kann. Der Warenumschlag vollzieht sich dementsprechend langsam. Technische Artikel setzen sich noch am schnellsten um, vielleicht drei bis viermal im Jahre, Heilmittel aber durchschnittlich höchstens zweimal, Vegetabilien regelmäßig sogar nur einmal.

3. Die flüssigen Kapitalmittel, d. h. bare Kassenvorräte, Bank- und Wechselguthaben, müssen erheblich sein, weil der Grossist gewöhnlich kürzeres Ziel von seinen Lieferanten empfängt, als er selbst der Kundschaft geben muß. Diese Erscheinung erklärt sich aus folgenden Erwägungen: Der Industrielle braucht meist sein Geld in der Fabrik sehr nötig und kann deshalb nicht lange Kundenkredite geben. Der Drogenaufkäufer muß die Sammler bar entlohnen, gleichfalls will der Drogenbauer nach der Ernte bares Geld haben. Ebenso ist es bei importierten Drogen: Der arabische Händler, welcher auf der Dahabîye Sennesblätter nilabwärts nach Alexandria bringt, hat daheim die Eingeborenen bar entlohnen müssen und will seinerseits mit klingender Münze wieder heimkehren. So kann der Exporteur dem Importeur und dieser dem Grossisten keine langen Ziele zubilligen. Es gehört zu den Eigentümlichkeiten des Hamburger Handelsplatzes überhaupt, daß die dortigen Importeure sehr streng auf kurze Zahlungsfristen halten. (Man vergleiche den „Anhang 2“ am Schlusse. Läßt der Grossist vom Importeur auf sich trassieren, so hat er hohe Wechselzinsen zu tragen. Zum mindesten hat er die 3-Monatstratte pünktlich am Verfall einzulösen, während aus dem dreimonatlichen Buchkredit[1]), den er selbst der Kundschaft gewährt, häufig ein viel längerer wird. Daß bisweilen sogar 6-Monatskredite vorkommen, ein Ziel, wie es nur in ganz wenig Branchen (Zigarren) zu finden ist, wurde gelegentlich erwähnt.

Von der günstigen Verkehrslage eines Geschäftes hängt heute mehr ab als früher. Man rechnet heute mit geringeren Gewinnprozenten, und der Massengüter, welche wirtschaftlicherweise zu Wasser befördert werden müssen, sind mehr geworden als ehedem. Dementsprechend beobachtet man eine Konzentration des Drogenhandels nach einzelnen Großstädten mit bevorzugter Lage am Wasser oder an Eisenbahnknotenpunkten. Es wird für Geschäfte, welche

[1]) In den Preislisten der Großhandlungen finden sich ausnahmsweise für einzelne Waren auch Comptantnotierungen, besonders für solche, die der Grossist selbst bar einkaufen müssen. (Konventionsartikel, Spezialitäten u. a.)

solcher Lage entbehren, nur ein unvollkommenes Ersatzmittel bleiben, daß sie an See- oder Flußhäfen Zwischenlager unterhalten können.

Andererseits lassen die engeren Waren des Apotheker- und Drogistenbedarfes, bei denen es sich nicht um Massengüter handelt eine Konzentration des Großhandels sehr wohl zu. Wie aus untenstehender Aufstellung zu ersehen ist, haben die Drogenwaren einen spezifischen Wert, der sie weithin transportfähig macht. Der Fernbezug wird außerdem durch die billigen Postpakettarife erleichtert. Apotheker und Drogisten beziehen viele kleine 5 kg-Postkolli, und diese kosten mit Ausnahme der Nahzone 50 Pf., ob sie von weither oder aus der Nähe kommen. Die Beschleunigung des Eisenbahn-, Post- und des Nachrichtenverkehrs hebt den Vorteil der dezentralisierten Lage fast auf. Unter diesen Umständen kann z. B. eine Berliner Firma ihren Absatz über ganz Deutschland erstrecken und auf dem süddeutschen Markte sehr wohl mit den dortigen Drogisten in Wettbewerb treten. — Um den oben berührten Nachweis über den spezifischen Wert der Drogistenwaren zu verbringen, benutze man die Tabellen auf Seite 44 und 45. Beim Vergleich von Einfuhrmengen und Einfuhrwerten ergibt die Berechnung:

	Wert im Durchschnitt M. per 1 kg
I. Einfuhr.	
A. Rohstoffe (Drogen zum Medizinalgebrauch und zu Parfümerien)	M. 1,15
B. Fabrikate (Äther und ätherische Öle, Arzneien und Parfümerien)	M. 1,42
II. Ausfuhr.	
A. Rohstoffe (Drogen usw. wie oben) . . .	M. 1,88
B. Fabrikate (Äther usw. wie oben)	M. 0,90

Die persönliche Arbeit, welche in einer Drogengroßhandlung in Kontor und Magazin geleistet wird, ist im Verhältnis zum Umsatz bedeutend, und demensprechend finden wir regelmäßig ein zahlreiches Personal. Nach einer Statistik des „Deutschen Drogistenverbandes“ vom Jahre 1902, welche allerdings nur zwölf Drogengroßhandlungen in Vergleich zieht, beschäftigte jede von diesen zwölf im Durchschnitt

ca. 9 Prokuristen und Gehilfen,
„ 4 Lehrlinge,
„ 8 Arbeiter,
Sa. 21.

Von diesen 21 Personen dürften etwa $^4/_{10}$ im Kontor und auf der Reise, etwa $^6/_{10}$ im Magazin verwendet sein.

Höher als z. B. im Kolonialwarengroßhandel sind hier die Spesen der Lagerung. Die Eigenart verschiedener Waren und polizeiliche Vorschriften verlangen kostspielige Lagerräume. Für feuergefährliche Stoffe oder Gifte bestehen Polizeivorschriften über sichere Aufbewahrung, manche Ware muß trocken, eine andere feucht, manche kühl, eine andere wieder warm liegen. Drogenkräuter verderben leicht durch Selbsterhitzung oder Schimmel, man muß sie ausgebreitet lagern und öfter umschütten. Eine Drogenfirma wird regelmäßig außer dem Stadtlager noch andere unterhalten, z. B. an Bahnhöfen, Flußhäfen, in zollfreien Lagerhäusern oder bei Spediteuren, vielleicht sogar Zwischenlager in anderen Städten.

Ebenso qualifiziert ist die Art der Versendung. Für einzelne Güter sind polizeilich kostspielige Versandemballagen vorgeschrieben. Feuergefährliche Stoffe und ätzende Flüssigkeiten sind von der Versendung durch die Post ausgeschlossen, auch die Eisenbahn nimmt sie nur unter Wahrung besonderer Vorsichtsmaßregeln an und befördert sie in sogenannten Feuerzügen. Die Expeditionsspesen sind hoch, weil ein großer Teil des Absatzes in vielen kleinen Posten geschieht. Apothekerbestellungen sind oft mit größter Eile auszuführen, und dabei darf an Frachtkosten nicht gespart werden. Solche Eilsendungen erfolgen durch die Post oder als Schnellzugsgut mit der Eisenbahn.

Andere Spesen erwachsen aus der Korrespondenz mit der Kundschaft. Über die Bewegung der Preise unterrichtet man den Abnehmerkreis durch gedruckte Preislisten. Manche größere Firmen verteilen außerdem gedruckte „Handels-“ oder „Marktberichte“ in monatlichen bis jährlichen Zwischenräumen. In diesen wird Bericht erstattet über die Marktlage der einzelnen Waren, über neue Artikel, über wissenschaftliche und rechtliche Fragen, soweit sie den Fachmann angehen. Am bekanntesten sind die Handelsberichte der Firma Gehe & Co., Dresden.

Zum Vertriebe von Geheimmitteln, technischen Spezialitäten usw. braucht der Detailverkäufer kostspielige Reklamemittel, diese aber verschafft meist der Produzent und der Grossist verteilt sie nur.

Allgemein üblich ist die Beschickung der Kundschaft mit Reisenden. Die größten Firmen haben vielleicht 25 Reisende und Vertreter. Besonders für die Kleindrogisten und die verstreute Kundschaft ist der persönliche Verkehr unbedingtes Erfordernis.

schon weil die Konkurrenz mit denselben Mitteln arbeitet. Sie springen leicht ab, ihre Zahlungsfähigkeit bedarf der Überwachung und bei der Einführung neuer Artikel lassen sie sich durch eine mündliche Auseinandersetzung der Eigenschaften viel eher zum Kaufe bewegen.

Über die Zinsverluste, welche aus den langen Kundenkrediten erwachsen, ist bereits an früheren Stellen gesprochen worden. Große, solide Firmen halten wenigstens darauf, daß die Zahlungsfristen pünktlich eingehalten werden, kundschaftsuchende Anfänger aber sollen Unglaubliches leisten in Zuvorkommenheit und Milde. Einzelne gewähren sogar neu etablierten Apothekern und Drogisten Vorschüsse und gründen Drogenschränke.[1])

Bezüglich der Stetigkeit des Warenumschlages ist zu bemerken, daß der Drogenhandel keine wesentlichen Saisons kennt, die auf den Geschäftsbetrieb von tiefgreifendem Einfluß wären. Es gibt zwar eine Farbensaison im Frühjahr, mehrere Husten- und Schnupfensaisons, eine Magenverstimmungssaison nach Neujahr, man kann auch eine Exportsaison kurz vor Eintritt der schlechten Witterung beobachten, aber alle diese periodischen Nachfragehäufungen heben sich in ihrer Wirkung gegenseitig auf, da sie in verschiedene Jahreszeiten fallen. Deswegen ist aber der Gang des Geschäftes keineswegs gleichmäßig. Die Absatzverhältnisse der technischen Güter lassen sich noch am besten übersehen und vorausberechnen. Viel unzuverläßiger ist schon die Nachfrage nach Präparaten allerart, nach pharmazeutischen und sonstigen Spezialitäten. Besonders die Spezialitäten sind ein Spielball der Laune des Publikums, der Mode (s. o.). Oft ist die Nachfrage plötzlich und unvermittelt so stark, daß Produktion und Handel sie nicht bewältigen können, ebenso schnell kann auch der Konsum aufhören. Der Grossist hat davon den Schaden, er bleibt mit seinen Vorräten sitzen. Ganz unberechenbaren Zufällen unterliegt endlich ein Teil des Heilmittelbedarfes. Kriege und Epidemien können den Handel in die größte Aufregung versetzen. Zur Zeit der Cholera in Hamburg war der Desinfektionsmittelverbrauch in Europa innerhalb eines Monates größer, als sonst in einer Reihe von Jahren.

Aus diesen Unregelmäßigkeiten des Konsums, noch mehr aber aus den Wechselfällen der Produktion, erklären sich die Preis-

[1]) Das sind Schränke, welche die gangbarsten Artikel des Detaildrogenhandels in abgepaßter, verkaufsfertiger Form enthalten. Man stellt sie zumeist bei Krämern auf dem Dorfe unter.

schwankungen, denen die Heilmittel wie kaum eine andere Ware ausgesetzt sind.

Das Heilmittelbedürfnis ist ein dringliches und unaufschiebbares. Der Apotheker ist gesetzlich verpflichtet, seine Vorräte stets vollzählig zu erhalten, die Nachfrage muß unter allen Umständen befriedigt werden. Der Preis spielt fast gar keine Rolle, zumal durch die Krankenkassengesetzgebung auch die ärmeren Bevölkerungsklassen gedeckt sind. Bei Gütern des Luxus- und Anstandsbedarfes modifiziert sich die Nachfrage bei steigendem Preise, bei den Heilmitteln nicht, und da dieser natürliche Regulatur fehlt, müssen die Schwankungen der Produktion doppelt stark auf die Preise wirken. Eine Schwankung um 100% im Laufe weniger Wochen ist nichts Ungewöhnliches, aber auch eine solche von 2000% ist nicht unerhört. Die Ursachen davon können verschiedener Art sein: der Ausfall der Ernten, unerwartetes Ausbleiben überseeischer Zufuhren — wie unberechenbar ist doch die Produktion in unzivilisierten Ländern — Konventionen von Produzenten oder Händlern, Spekulation. Nicht selten gelingt es einem Spekulanten, sämtliche disponible Vorräte an sich zu bringen, dann kann er den Preis zu beliebiger Höhe emporzuschrauben. Diese Gefahr liegt besonders vor, wenn Drogen nur einen beschränkten Bedarf und eng lokalisierte Produktion haben. Die verfügbaren Handelsmengen werden bei manchen Heildrogen noch künstlich durch Vorschriften irgendeiner Landespharmakopöe verengert, sofern letztere von verschiedenen Provenienzen oder verschiedenen Qualitäten nur eine einzige zuläßt. Wenn der Bedarf dringend ist, dann werden freilich auch solche Vorschriften illusorisch und man greift zu der verpönten Ware. — Daß sich die Spekulation auch der Chemikalien bemächtigt hat und die Preise nicht zur Ruhe kommen läßt, ist bereits erwähnt. Die Erscheinung, daß einzelne Drogengroßhandlungen neben ihrem Handel noch Drogenappreturanstalten oder chemisch-pharmazeutische Fabriken betreiben, ist nicht bloß auf einen natürlichen Prozeß der Arbeitsvereinigung zurückzuführen, sondern auch auf das Bestreben, dem unruhigen kommerziellen Elemente das stetigere des Gewerbes hinzuzufügen, um so das Gesamtrisiko geringer, den Kapitalumschlag gleichmäßiger zu machen.

Wenn man sich die Höhe des Anlagekapitals, das Risiko, die erforderlichen Fachkenntnisse, die Schwierigkeit der Arbeit zusammen vergegenwärtigt, so sollte man erwarten, daß die Gewinne im Drogengroßhandel recht beträchtlich seien. Sie sind es früher tatsächlich gewesen, heute aber nicht mehr. Die Konkurrenz der

Firmen untereinander, der Wettbewerb der Spezialgeschäfte, die Bemühungen der Produzenten um Ausschaltung des Zwischenhändlers — dies alles hat die Gewinnrate dermaßen herabgedrückt, daß das investierte Kapital kaum mehr als den Marktzinsfuß abwerfen soll. So sagen wenigstens die Beteiligten, und der Nichtfachmann hat keinen Einblick, da die Betriebsform der Aktiengesellschaft[1]) die seltene Ausnahme bildet.

Zu dem Mittel der Konvention sollen die Drogengroßhändler bisher noch nicht gegriffen haben, dazu fehlt es den Konkurrenten an Verständigung, und bei der Verschiedenartigkeit der Unternehmungen decken sich ihre Interessen zu wenig.

B.

Die Standorte des Drogengroßhandels.

Über die Standorte des deutschen Drogenhandels sind an verschiedenen Stellen dieser Schrift bereits Angaben gemacht worden. Diese müssen jetzt nur noch zusammengefaßt und ergänzt werden.

Die Tabelle auf Seite 40 war bereits auf ihre Zuverlässigkeit geprüft worden. So viel ergibt sich aus ihr deutlich: das unbedingte Übergewicht der beiden Städte Hamburg und Berlin.

Von Hamburg ist auf Seite 73 ausführlicher die Rede gewesen. Die Bedeutung dieses Platzes beruht hauptsächlich auf dem reinen Importgeschäft d. h. dem Absatz an Grossisten. Geschäfte solcher Art haben wir in vorliegender Darstellung aber weniger im Auge gehabt.

Hauptsitz des deutschen Binnenhandels mit Drogen ist Berlin. Dessen Bedeutung erklärt sich aus der Größe seines lokalen Absatzmarktes und dem örtlichen Vorkommen der einschlägigen Industriezweige. Vor allem fördert den dortigen Handel die günstige Verkehrslage zu den Meeren, an den Wasserstraßen, am größten Eisenbahnknotenpunkt Deutschlands. Berlin hat die Erbschaft Leipzigs im Drogenhandel zum größten Teile schon angetreten. Die Weltfirma Brückner, Lampe & Co. verlegte in den achtziger Jahren ihr Hauptgeschäft von Leipzig nach Berlin, und in ihrer vor einigen

[1]) Die Firma Gehe & Co. A.-G. hat seit ihrem Bestehen als Aktiengesellschaft erst ein Geschäftsjahr hinter sich. In diesem von ihr selbst als günstig bezeichneten Jahre 1904 verteilte sie neben den Rücklagen 11% Dividende. Es muß dabei wieder auf die Vereinigung des Handels- und Fabrikbetriebes hingewiesen werden.

Jahren gelegentlich des 150jährigen Bestehens herausgegebenen Jubiläumsschrift begründet sie diesen Schritt: unter allen deutschen Städten biete Berlin am besten durch seine Lage und sein kommerzielles Milieu die Grundlagen für die Entwicklung eines großen internationalen Drogenhandels. — Die großen Berliner Firmen erstrecken ihren Absatz noch über die Grenzen Deutschlands hinaus, besonders nach Österreich, Rußland, Dänemark und Skandinavien.

Dresden ist der Sitz der oft erwähnten großen Drogenfirma Gehe & Co., Aktiengesellschaft. Sie beschäftigt zusammen mit dem Fabrikbetrieb ca. 110 kaufmännische und wissenschaftliche Angestellte und 250 Arbeiter. Der Einfluß dieses Geschäftes ist von großer Bedeutung für den Drogenmarkt überhaupt und reicht weit über die Grenzen Deutschlands, ja Europas hinaus. Ihr Emporblühen verdankt die Firma wohl weniger der günstigen Verkehrslage Dresdens als den Fähigkeiten des Gründers. Von Leipzig als altem Hauptorte des Drogenhandels ist bereits im geschichtlichen Abschnitte die Rede gewesen, an anderer Stelle ist seine Bedeutung für den Vegetabilienhandel gewürdigt worden. Obwohl sein Handel längst vom Berliner in den Schatten gestellt ist, besitzt es doch noch weit mehr als provinzielle Bedeutung. Noch immer ist es Sitz alter, großer Firmen, denn Kapital, Renommee und Arbeitskraft von Unternehmern und Angestellten sind konservative Faktoren. Als eine Besonderheit Leipzigs ist die homöopathische Zentralapotheke von Dr. Wilmar Schwabe hervorzuheben, eine pharmazeutische Fabrik für homöopathische Medikamente. Dieses Institut besitzt eine Monopolstellung in der Homöopathie, wozu es in der Allopathie kein Gegenstück gibt. Alle homöopathischen Zentralapotheken der Welt beziehen ihren Bedarf von hier. Für den Vertrieb dieser Medikamente kommt übrigens der Leipziger Drogenhandel fast gar nicht in Betracht, wohl aber für die Zuteilung der Rohdrogen.

Für Mitteldeutschland seien noch Halle und Magdeburg genannt. Halle gewinnt Bedeutung durch seinen Vegetabilienhandel (s. o.) und durch den Zweig der chemischen Industrie, der sich an den Braunkohlenbergbau anschließt. Magdeburg hat ebenfalls einen starken Chemikalienhandel im Anschluß an den Kalibergbau in seiner Nähe.

In Ostelbien ist der Drogengroßhandel nur schwach vertreten. Die Ostseehäfen (Stettin, Danzig, Königsberg) haben eine Spezialbedeutung durch ihre russischen Handelsbeziehungen. Dagegen hat Breslau starken Drogenhandel, der einen regen Absatz auch nach

den benachbarten österreichischen und russischen Landesteilen richtet.

In Norddeutschland nennen wir zunächst noch Bremen, Braunschweig und Hannover mit mehr als regionaler Bedeutung.

Westdeutschland steuert als wichtigsten Beitrag zum Drogenhandel die Erzeugnisse seiner Chemikalienindustrie. Die deutsche chemische Industrie hat bekanntlich ihren Hauptstandort in dem Rhein-Mainwinkel, der durch die Orte Mainz, Frankfurt, Darmstadt, Mannheim bezeichnet ist. Die westdeutschen Binnenfirmen bedienen sich als Bezugsquelle für Drogen und Chemikalien weniger der holländischen Importeure als der Vermittlung des Hamburger Platzes. Die Waren kommen von Hamburg entweder mit der Eisenbahn oder mit Flußdampfern den Rhein herauf. Die Preise der Hamburger Importeure sind für die westdeutsche Kundschaft gewöhnlich auf Frachtbasis der deutschen Rheinhäfen kalkuliert. Städte von Bedeutung für den Drogenhandel sind in Westdeutschland vor allem Frankfurt a. M., Köln, Düsseldorf, Darmstadt und Mannheim.

In Süddeutschland erheben sich über den Durchschnitt (außer den beiden letztgenannten Städten) Karlsruhe, Mühlhausen, Stuttgart, auf bayrischem Gebiete Nürnberg und Würzburg.

Stuttgart war früher der erste Platz für Drogen in Süddeutschland und betrachtete vor allem die Schweiz als seine Domäne. Der Absatz nach diesem Lande ist aber durch die schweizerische Zollgesetzgebung[1]) nahezu unterbunden worden. Außer dieser Einbuße leidet der dortige Handel noch darunter, daß Stuttgarts Verkehrslage nicht mehr erstklassig ist. München hat fast gar keinen eigenen Drogengroßhandel, die Stadt ist daher der Tummelplatz süddeutscher und norddeutscher Firmen.

[1]) Die Schweiz hat hohe Einfuhrzölle auf zerkleinerte und sonst verkaufsfertig zubereitete Drogen gelegt, wie sie der deutsche Grossist bis dahin an die dortigen Apotheker usw. absetzte.

III. Abschnitt.

Der Drogenkleinhandel.

1. Einleitung.

Nachdem im vorhergehenden Abschnitt geschildert worden ist, wie die Drogen von der Produktionsstätte durch die Vermittlung des Drogengroßhändlers in die Hände des Detailverkäufers kommen, soll die Ware jetzt noch auf der letzten Strecke der Zirkulation verfolgt werden. Es ist hier nicht der Ort, den Detailverschleiß der Apotheke zu schildern, doch wird auch dieser gelegentlich vergleichsweise in Betracht gezogen werden müssen. Die nachfolgenden Untersuchungen gelten vielmehr demjenigen Handelszweige, der den speziellen Namen Drogendetailgeschäft führt.

Von der geschichtlichen Entstehung der Drogenkleinhandlung ist bereits früher gesprochen worden (vergl. S. 24 ff.).

Nur einiges wenige davon soll hier wiederholt und ergänzt werden: Der Handelszweig in seiner heutigen Form und Bedeutung ist erst ein Produkt der Wirtschaftsentwicklung des letzten halben Jahrhunderts. Die Bedingung seines Gedeihens wurde erst durch das Anwachsen der Städte und die Hebung des Volkswohlstandes gegeben. Was speziell den Heilmittelhandel betrifft, so ist dessen größere Ausdehnung erst auf die neuere liberale Gesetzgebung zurückzuführen. Seit diese Existenzbedingungen vorliegen, ist die Entwicklung des Geschäftszweiges aber auch außerordentlich rasch erfolgt. War vor einigen Jahrzehnten die Zahl dieser Heilmittelhändler verglichen mit den Apotheken verschwindend, so sind die Drogenhandlungen heute an Zahl der Betriebe mindestens ebenbürtig, an Zahl der beschäftigten Personen erheblich überlegen.

Die nachfolgenden Zahlenangaben entstammen der Reichsberufsstatistik[1]) für das Jahr 1895 und sollen die Bedeutung des Handelszweiges durch Gegenüberstellung anderer Branchen veranschaulichen.

[1]) Nach: Handbuch der Wirtschaftskunde Deutschlands. Bd. IV.

Im Handelszweig für:	Kolonial-, Eß- und Trinkwaren	Manufakturwaren	Drogen u. Chemikalien	Tabak und Zigarren	Wein und Spirituosen
1. Zahl der Betriebe . .	183528	64565	6253	12471	9864
2. Zahl der beschäftigten Personen	290584	183024	19190	17315	26770
3. Personen durchschn. pro Betrieb	1,58	2,84	3,06	1,39	2,71

Von diesen 6253 Drogenhandlungen waren 5166 Hauptbetriebe und 1087 Nebenbetriebe (diese letzteren zumeist in Verbindung mit Kolonialwarenhandlungen, sogen. Drogenschränke). Wie viele Geschäfte davon auf reine Drogengroßhandlungen zu rechnen sind, wird aus dem früheren klar geworden sein. Im übrigen sind jene Angaben der Statistik nicht unbedingt zuverlässig; denn dieselbe Schwierigkeit der Begriffsdefinition, wie beim Drogengroßhandel, erhebt sich für den Kleinhandel wieder.

2. Arbeitsvereinigung.

Der Geschäftszweig ist eigentlich noch viel weniger homogen als der Drogengroßhandel und trägt seinen Namen noch weniger zu Recht als dieser. Das Rückgrat des Geschäftes sollen auch hier die Drogen, im weiteren Sinne die Heilmittel, sein. Doch diese Warengruppe kommt fast nie in selbständigen Geschäftsbetrieben vor, sondern stets in Anlehnung an andere Branchen. Man schätzt den Handel mit Heilmitteln für den Durchschnitt der Geschäfte auf nur 15 % der Umsätze. Bei der beschränkten Zahl der freigegebenen Artikel wäre der Heilmittelhandel allein, selbst beim größten Absatzmarkt, nicht lebensfähig. Es gibt zwar in einigen Großstädten Firmen, die sich „reine Medizinaldrogenhandlungen“ nennen, aber selbst diese werden zum mindesten noch die verwandten Warengruppen der Nährpräparate (Kindermehle, Fleischextrakte, Tropon usw.), der Präparate und Spezialitäten zur Haut-, Zahn-, Haarpflege, medizinische Weine usw. führen.

Andere, noch verhältnismäßig reine Drogengeschäfte handeln des weiteren mit allerhand Chemikalien, Präparaten, Spezialitäten zu Haushalts- und technischen Zwecken,[1]) regelmäßig auch mit Gewürzen und feineren Genußmitteln (Kakao, Tee, Schokolade, Liköre usw.).

[1]) Desinfektionsmittel, Glaskitte, Parkettwichse, Fliegenleim, Backpulver, Eier-, Stofffarben, Wasserglas, Fleckwasser, Feuerwerkskörper . . .

Aber so reine Drogenhandlungen sind noch immer die Ausnahme und gewöhnlich auf den kaufkräftigen Absatzmarkt der größeren Städte beschränkt.

Bei den meisten Drogisten schreitet der Prozeß der Arbeitsvereinigung weiter. An alle Seiten des Drogenhandels krystallisieren sich verwandte Warengruppen an, und überall ragt er an den Endpunkten in die Nachbarbranchen hinein.

Dem Drogisten fällt der Rest der Waren aus verschiedenartigen anderen Branchen zu, für die nach den Verhältnissen der Stadt oder des Stadtteils ein Spezialgeschäft nicht lebensfähig ist, und der Umfang dieses Restes ist eben in kleinen Orten weit, in großen eng gezogen. Während die reinere Drogenhandlung regelmäßig nur Waren des feineren Geschmacks, des beschränkten Bedarfes führt, greift man auf weiteren Stufen der Unselbständigkeit immer mehr zu den Massenartikeln. Der Drogist handelt dann mit Kolonialwaren, Landesprodukten, Futterartikeln, Spirituosen, Farbwaren, in manchen Gegenden sogar mit Tapeten, Wachstuchen. Dabei beobachtet man mannigfache Unterschiede nach dem Gebrauche des Landes, der Stadt, oder nach dem Geschmacke des Unternehmers. Man baut die Warengruppen allmählich zu ganzen Branchen aus: Zu den feineren Spirituosen kommen die des großen Konsums, zu den photographischen Chemikalien die übrigen photographischen Bedarfsartikel, selbst Amateurapparate, zu den Toiletteartikeln die Schwämme, Luffalappen, selbst Zahnbürsten, Rasierpinsel usw., zu den Farben kommen die Lacke, Firnisse, Bronzen, Pinsel, Paletten, zu den feineren Kolonialwaren die übrigen, auch Konserven, Landesprodukten, Zigarren. So fließt die Drogenhandlung allmählich in den drogenführenden Krämerladen über. Die letzte Stufe sind die sogenannten Drogenschränke. Dies sind, wie bereits oben einmal erwähnt, Verkaufsschränke, gefüllt mit einer Anzahl der gebräuchlichsten Drogen und Chemikalien, welche Drogengroßhandlungen an Krämer zu überlassen pflegen, die dazu natürlich nicht die geringste Branchenkenntnis nötig haben.

Wo man unter diesen Umständen die Scheidung zwischen Drogisten und Nichtdrogisten zu ziehen hat, ist schwierig zu sagen. Eine solche Abgrenzung ist aber schon wegen der besonderen Rechtsverhältnisse des Standes von hoher Wichtigkeit. Der deutsche Drogistenverband stellt eine Definition auf, die aber wohl auch nicht über die Schwierigkeiten hinweghilft. Danach ist Drogist „derjenige Kaufmann, welcher vorzugsweise den Vertrieb von Apothekerwaren, Vegetabilien, Rohdrogen, Chemikalien, chemischen

Produkten, technischen Artikeln, Farben und Farbwaren vermittelt". Dann wären allerdings nur 40% aller derjenigen Geschäfte, welche sich so nennen, Drogenhandlungen.

Die Bedingung der Konzessionspflichtigkeit auf Grund eines Befähigungsnachweises, wozu sich die Drogisten wiederholt freiwillig erboten haben, würde zwar eine scharfe Scheidung ermöglichen, ist aber bisher von der Obrigkeit aus Prinzip und aus sozialen Gründen abgelehnt worden. Dadurch würde ein Stand von „Apothekern zweiter Klasse"[1]) geschaffen.

3. Örtliche Verteilung.

Aus der örtlichen Lage der Drogengeschäfte lassen sich Schlüsse ziehen, auf die Kundschaft welcher Bevölkerungsschichten gerechnet wird, und ob die Waren mehr oder weniger dringenden Bedürfnissen entsprechen: In Städten unter 3000 Einwohnern finden sich gewöhnlich keine Drogenhandlungen im Hauptbetrieb. Dort übernimmt nicht selten die Apotheke die spezifischen Artikel des Drogenhandels, und es gibt Landapotheken, die selbst Kolonialwaren und Landesprodukten führen. In Mittelstädten rechnet man auf ca. 5000 Einwohner eine Drogenhandlung, und je größer die Stadt, desto relativ zahlreicher werden sie. In Berlin kommt schon auf etwa 2000 Einwohner ein Drogist. Das erklärt sich nicht bloß aus dem verschärften Existenzkampf der Großstadt, sondern auch daraus, daß die Waren des Drogenhandels auf die Bedürfnisse eines kaufkräftigen und an höhere Lebensansprüche gewöhnten Publikums berechnet sind.

Auch die örtliche Verteilung in den Großstädten läßt Schlüsse zu. Die Verhältnisse Leipzigs mögen als Beispiel dienen: In der inneren Stadt finden sich kaum fünf Drogerien, und auch diese nicht in den ersten Geschäftslagen. Diese unerwartete Erscheinung erklärt sich aus folgendem: Die ersten Lagen nehmen die der vielseitigeren Drogenhandlung überlegenen Spezialgeschäfte (Geschäfte für Parfümerien, Seifen, Weine, photographische Artikel usw.) ein. Je spezialisierter das Geschäft, auf ein um so größeres Publikum ist es angewiesen, desto glänzendere Geschäftslage und kostbarere Ladenausstattungen muß es aufwenden. — Die wenigen Drogenhandlungen der inneren Stadt sind allerdings ziemlich reine, sogen. Medizinaldrogerien und rechnen deshalb auch mit einem weiten Kundenkreis, aber ihre Waren sind doch zumeist nötige Dinge, keine Luxusartikel, die man in der Laune des Augenblicks kauft. Es kommt hinzu, daß in der inneren

[1]) Ähnlich wie in Frankreich: pharmaciens de deuxième classe.

Geschäftsstadt verhältnismäßig wenige und nicht sehr kaufkräftige Haushaltungen sind. Am dichtesten liegen deshalb die Drogerien in den inneren Kreisen der äußeren Stadt, unweit der Ringpromenaden, angesiedelt. Je weiter man sich von dem Zentrum nach der Peripherie, besonders nach den Arbeitervorstädten, entfernt, desto weiter zerstreut wohnen die Kundschaftskreise, auf welche die Drogenhandlung rechnet. Die Drogerien suchen hier die besseren Geschäftslagen, oft die besten, in Eckhäusern usw. Die Betriebe werden auch immer unselbständiger und nähern sich der Kolonialwarenhandlung ähnlich wie es in Kleinstädten die Regel.

4. Der Heilmittelhandel.

Die meistumstrittene Seite der Branche ist der Heilmittelhandel. Durch diesen Bruchteil der Geschäftsumsätze gehört der Drogenhandel zu denjenigen Handelszweigen, welche der Staatsgewalt die meiste Sorge machen. Da der Staat aus sanitätspolizeilichen Gründen den Heilmittelvertrieb der Apotheke seiner Kontrolle unterwirft, muß er folgerichtig auch den Heilmittelverkehr der Drogenhandlung zum Gegenstand der Gesetzgebung, der polizeilichen Reglementierung und der polizeilichen Kontrolle machen. Es kommen hinzu der unerquickliche Konkurrenzstreit zwischen Apotheker und Drogist und die durch die unklare Gesetzgebung bedingte Unsicherheit der Rechtslage.

Zieht man in Betracht, daß für den Durchschnitt der Geschäfte die Heilmittel nur einen kleinen Bruchteil der Umsätze ausmachen (ca. 15 %, s. o.), so versteht man, daß bisweilen in Fachkreisen Stimmen laut geworden sind, man solle doch den Streit mit den Apothekern aufgeben und diesen den ganzen Heilmittelhandel überlassen, da die Vorteile durch die Nachteile, die Rechte durch die Pflichten ausgeglichen würden und das Objekt des Streites zu gering sei.

Aber dieser Vorschlag entspricht weder den Wünschen der Mehrheit der Drogisten, noch den berechtigten Interessen der Konsumenten. Der Heilmittelhandel außerhalb der Apotheke erfüllt vielmehr ein volkswirtschaftliches Bedürfnis.

Mit zunehmender Bevölkerung ist der Heilmittelkonsum gestiegen, durch die Verbilligung des Verkehrs und die vervollkommnete Technik sind die Produktionskosten der Heilmittel verringert.

Die Apotheke, auf ihr Monopol gestützt, wird die Verkaufspreise nicht freiwillig den sinkenden Einkaufskosten folgen lassen.

Die Kaiserl. Verordnung vom 25. März 1872 kam einer Untersagung des Heilmittelverkehrs außerhalb der Apotheken ziemlich nahe. Das Volk verlangte dagegen die freie Konkurrenz zum mindesten für die alltäglichen Hausmittel, besonders für solche zur Heilung von Husten, Schnupfen, Heiserkeit, Kopfweh, Rheumatismus, ferner für die Mittel zur Haut-, Zahn- und Haarpflege und für die gebräuchlichsten Tierarzneien.

Außerdem entdeckte man für eine Reihe bisheriger Apothekerprivilegsgüter technische Verwendungsmöglichkeiten, und man konnte nicht länger dem Gewerbetreibenden zumuten, daß er seine technischen Bedarfsartikel für teuren Preis aus der Apotheke holte. Bei der allgemeinen freihändlerischen Strömung der 70er Jahre fand jene Kaiserl. Verordnung von 1872 auch im Reichstag starken Widerspruch und sehr bald gab die Regierung dem Drängen der Drogisten und des Publikums nach. So ist tatsächlich im Laufe dreier Jahrzehnte von dem Apothekermonopol ein beträchtlicher Teil abgebröckelt.

Für die Stellung der Staatsgewalt zur Frage der Freigabe der Arzneimittel sind namentlich zwei Gesichtspunkte maßgebend, als erster, daß dem leidenden Publikum eine Garantie der Echtheit und Güte der Heilmittel geboten werden muß, und als zweiter, daß die Existenzfähigkeit der Apotheke nicht gefährdet werden darf.

Bei Beurteilung der ersten Frage hat man zweierlei Gruppen unter den Apothekerverkaufsartikeln zu unterscheiden: Gewisse, meist starkwirkende Stoffe darf der Apotheker nur auf das Rezept des Arztes hin abgeben. Diese oder gar das Recht der Rezeptur selbst zu verlangen haben sich die Drogisten niemals angemaßt. Solchem Rezepturverkauf hat man den sogenannten Handverkauf der Apotheke gegenüber zu stellen. Hier handelt es sich zumeist um ganz harmlose Stoffe, und deshalb darf sie der Apotheker ja auch ohne Anweisung des Arztes durch jedermann, also auch durch jeden Lehrling verkaufen lassen. Auf diesem letzteren Gebiete erstreben die Drogisten mit den Apothekern in freien Wettbewerb zu treten. Nun mag man behaupten, daß der Apotheker durch seine und seines Personals Fachbildung auch für solche Artikel eine bessere Garantie der Reinheit und Echtheit biete: Die Praxis erbringt für diese Annahme kaum eine Bestätigung. Beide Verkäufer beziehen die meisten chemischen Präparate aus der gleichen Fabrik, und ein Blick in die Kataloge zeigt, daß diese Artikel nur in einer Qualität angefertigt zu werden pflegen, Sekundaqualitäten werden nicht geführt. Inbezug auf die übrigen Heilmittel schreibt

die offizielle deutsche Pharmakopöe genau die Beschaffenheit der Ware vor, und die Innehaltung der Vorschrift wird beim Drogisten von der Obrigkeit ebenso überwacht, wie beim Apotheker. Im übrigen ist die Fachbildung der Drogisten (Fachschulen, Gehilfenprüfungen, s. u.) durchschnittlich anerkannt gut und bietet für die Zuverlässigkeit ausreichende Gewähr.

Das Argument der Unzuverlässigkeit pflegen deshalb die zur Gesetzgebung Zuständigen und die Apotheker heute weniger zu betonen, und sie berufen sich nur noch darauf, daß die Apotheke durch die Freigabe ihres Handverkaufs in der Existenz bedroht sei. Wäre dieser Einwand zutreffend, so ergäbe sich allerdings die Entscheidung daraus ohne weiteres. Aber die Ursachen der tatsächlich bestehenden Apothekenfrage liegen doch wohl in anderen Umständen begründet, besonders in der Höhe der Apothekenwerte (wir kommen darauf an anderer Stelle zurück), für welche zu büßen die Kundschaft keine Pflicht hat.

Die tatsächlichen Bestimmungen der deutschen Gesetzgebung können hier nur in knappen Zügen geschildert werden.

Zur Abwehr gegen die bereits erwähnte Arzneimittelverordnung von 1872 wurde damals der „Deutsche Drogistenverband“ gegründet, und dessen Agitation hat viel dazu beigetragen, daß seitdem viele Artikel freigegeben worden sind. Diesen Weg bezeichnen die K. V. K. V. vom 4. Jan. 1875, vom 27. Jan. 1890, vom 25. Nov. 1895 und vom 22. Okt. 1901. Auf der letztgenannten Quelle beruht der gegenwärtige Stand des Rechts. Die betreffende Verordnung zählt in zwei Verzeichnissen A und B diejenigen Heilmittel auf, deren Kleinvertrieb der Apotheke allein überlassen bleibt. Nach welchem Prinzip die Verteilung in die beiden Listen erfolgt ist, darüber sind bereits im zweiten Teile dieser Schrift Angaben gemacht, als von den Geheimmitteln die Rede war (vergl. darüber S. 84).

Ergänzend sei hinzugefügt: Die meist starkwirkenden Stoffe des Verzeichnisses B sind unter allen Umständen Apothekerprivilegsgüter, die unter Verzeichnis A fallenden nur dann, wenn sie zu Heilzwecken Verwendung finden sollen. Zu anderen, besonders technischen Verwendungszwecken darf sie also der Drogist vorrätig halten, er soll sich aber jedesmal beim Verkauf erkundigen, wozu die Ware dienen soll.[1])

Die Verordnung setzt ferner fest — und darüber herrschte

[1]) Geschieht aber in der Praxis gewöhnlich nicht.

früher viel Streit, daß Tierheilmittel prinzipiell gleich zu achten sind denen für Menschen.

Die gegenwärtige Rechtslage schafft dem Drogisten zwar einen größeren Spielraum der Betätigung als früher, es ist der freien Konkurrenz aber noch immer nur ein verhältnismäßig kleiner Teil des Heilmittelhandels überlassen. Das von den Drogisten angestrebte Ziel, „Beschränkung der Apothekerprivilegs auf das Recht der Rezeptur und den Verkauf starkwirkender Heilmittel," ist noch sehr fern von der Erfüllung und dürfte vielleicht auch vorläufig zu weit gehen.

Wie gestaltet sich nun die Konkurrenz zwischen Apothekern und Drogisten bezüglich der freigegebenen Heilmittel: Der Gewinnzuschlag für solche Artikel ist zunächst sofort von dem früheren Apothekenmaßstab auf einen mehr kaufmännischen herabgesunken.

Einen bedeutenden Vorsprung hat die Apotheke durch die Krankenkassengesetzgebung gewonnen. Besonders die Arbeiterbevölkerung bezog früher die freigegebenen Heilmittel größtenteils aus der Drogenhandlung, und viele Ärzte beförderten diese Tendenz. Da die Apotheken den Krankenkassen Rabatte (ca. 30 %) zu bewilligen pflegen, haben sie das Drohmittel der Rabatt- und Kreditkündigung in der Hand für den Fall, daß die Kassen nicht auch die Drogistenwaren von ihnen beziehen.

In den meisten Städten haben die Apotheker damit Erfolg gehabt. Nur in wenigen Fällen setzten die Krankenkassen ihren Willen durch, wie z. B. in Berlin, wo die Macht der Kassen zu bedeutend und die Konkurrenz der Apotheken unter sich zu groß ist.

Im übrigen sollte man annehmen, seien die Konkurrenzbedingungen zwischen beiden Heilmittelverkäufern gleich. Man beobachtet aber, daß die Käufer für die freigegebenen Waren die Drogenhandlung bevorzugen. Das Publikum hat längst herausgefunden, daß es dort bezüglich der Qualität nicht schlechter bedient wird, meist wohl auch billiger, denn die Apotheken können sich mit niedrigen Gewinnzuschlägen nicht befreunden. Selbst wenn der Apotheker zum gleichen Preise liefern will, läßt sich das Publikum davon nicht leicht überzeugen. Manche Leute scheuen sich, geringe Quantitäten in der Apotheke zu kaufen, andere haben überhaupt ein Widerstreben, in die Apotheke zu gehen. Man darf auch nicht übersehen, daß die Bedienung in Drogengeschäften durchnittlich kaufmännisch geschickter und zuvorkommender ist. Der Apotheker ist gewöhnt, daß die Kundschaft zu ihm kommt, und es mögen wohl auch Fälle vorkommen, daß der Apotheker

oder sein Personal gegenüber der Kundschaft den Gebildeten, wohl gar den Gelehrten zeigt.

Im übrigen muß man bei der Beurteilung der Konkurrenzfähigkeit in den einzelnen Warengruppen die Verschiedenheit der Betriebsverhältnisse in Rechnung ziehen. Die Lebensbedingungen der beiden konkurrierenden Geschäftszweige sind nicht ohne weiteres gleich zu stellen. Der Betrieb der Apotheke erfordert für die Haupttätigkeit, das Rezeptieren, unbedingt eine gewisse Ruhe, im Gegensatz dazu steht das lebhafte Getriebe einer Drogenhandlung. In der Apotheke kommt alles auf größte Ordnung und Sauberkeit an, die gleichen Eigenschaften verlangt die Obrigkeit auch von der Drogenhandlung, und sie gereichen dieser sicher zur Zier, lassen sich aber nicht in demselben Maßstabe durchführen

5. Allgemeine Betriebsverhältnisse.

In dem Schema auf S. 46 war als durchschnittlicher Umsatz einer Drogenhandlung in Mittelstädten 30000 M. angenommen. Die Verhältnisse eines derartigen Geschäfts hat Verfasser bei den nachfolgenden Ausführungen vornehmlich im Auge. In Großstädten wird dieser Umsatz durchschnittlich nicht erreicht, weil dort die Konkurrenz in der Branche selbst und die der Spezialgeschäfte größer ist.

Aus einer Annonce in einer Fachzeitung (1899), wonach ein Agent seine Vermittlung für den Verkauf von 24 Berliner Drogengeschäften anbietet, berechnet sich ein durchschnittlicher Umsatz dieser Geschäfte von nur 17500 Mark. Allgemein wird übrigens über Überfüllung in der Branche geklagt. Man behauptet, daß sich die Zahl der Drogenhandlungen weit schneller vermehrt als der Konsum.

Das kommt auch in den Verkaufswerten von Drogenhandlungen zum Ausdruck. Selbst für die besteingeführten Geschäfte pflegen nur geringe Beträge über den Inventurwert von Gerätschaften und Waren hinaus als Preis für die Abtretung von Firma und Kundschaft gezahlt zu werden. In seltenen Fällen übersteigt dieser unfundierte Mehrwert den Gewinn eines Geschäftsjahres, meist wird überhaupt nur der Inventurwert berechnet.[1])

[1]) Es lohnt sich, hiermit die Apothekenverkaufswerte zu vergleichen, ein Thema, über welches wir durch die in der Drogistenliteratur (näheres darüber bei: Buchheister, „Der Drogenkleinhandel ...“) zu polemischen Zwecken geführte Statistik genauer unterrichtet sind. Beim Verkauf von Apotheken mit voller Gerechtsame tritt der Inventurwert gewöhnlich ganz in den Hintergrund

Um ein Geschäft von oben angenommener Durchschnittsgröße betreiben zu können, dürfte ein Anfangskapital von 10000 Mark genügen, zumal die Lieferanten bei Kreditierung von Waren sehr zuvorkommend zu sein pflegen.

Die Geschäftseinrichtung ist im Verhältnis zu anderen Branchen recht kostspielig. Die Ursachen davon liegen teils in den Eigentümlichkeiten der Ware, teils in den besonderen obrigkeitlichen Vorschriften für den Geschäftsbetrieb der Drogenhandlung.

Aus denselben Gründen wie die Drogengroßhandlung (vergl. S. 100) bedarf auch der Kleinhändler verschiedenartiger und teurer Lagerräume. Bei Drogen, Chemikalien, Giften, feuergefährlichen Stoffen, Nahrungsmitteln sind besondere Ansprüche zu stellen an die Beschaffenheit von Kellern, Böden, Speichern, Höfen. Bei Ausstattung des Ladens wiederholen sich dieselben vermehrten Unkosten durch die gesetzlichen Vorschriften, die sich auf besondere Art der Lagerung, auf Standgefäße, Regale, Giftkammern, Arzneimittelschränke, Verkaufsgeräte u. a. beziehen. Auf die Ausstattung von Laden und Lagerräumen mit Geschäftsgeräten wird der Unternehmer daher mit einem Aufwand von etwa 5000 Mark zu rechnen haben.

Es bestehen eine Anzahl von Firmen, von denen man die gesamte Drogeneinrichtung fertig beziehen kann.

Ein Geschäft von der bezeichneten Größe würde ein Waren-

---

gegenüber jenem unfundierten Idealwert. Man will berechnen, daß auf jeder solchen Apotheke im Durchschnitt eine derartige Last von über 150000 Mark ruht. 5% Zinsen einer solchen Summe ergeben 7500 Mark jährlicher Geschäftsspesen, welche das Publikum im hohen Preise der Medikamente tragen muß. Die Wertbemessung pflegt beim Apothekenverkauf nicht nach dem jährlichen Reingewinn zu geschehen, sondern man multipliziert in durchaus unkaufmännischer Weise den Umsatz mit einem bestimmten Faktor (8—10). Nun könnte man zwar bei Kenntnis des Preisaufschlages und der Spesen vom Umsatze auf den Reingewinn schließen, allein die Berechnung täuscht oft: Um den Umsatz zu erhöhen, forcieren manche Apotheker die wenig rentierenden Handverkaufsartikel, Nährmittel, Weine usw.

Selbst wenn sie diese Waren mit Verlust verkauften, würden sie doch nachher beim Verkauf der Apotheke überreichlich entschädigt. Solche Manipulationen vornehmlich haben die Gegner im Auge, wenn sie den harten Ausdruck Apothekenwucher gebrauchen. Die unleugbar bestehende Apothekernot hat ihre Wurzel kaum in der Konkurrenz der Drogisten, sondern hauptsächlich in den hohen Apothekenankaufswerten, und da diese Ursache noch fortbesteht, scheint die Notlage nicht in der Abnahme, sondern eher in der Zunahme begriffen.

lager von etwa 10000 Mark unterhalten, das sich im Jahre drei- bis viermal umschlägt. Die Umschlagsgeschwindigkeit der einzelnen Warengruppen ist verschieden. Die Waren des engeren Drogenhandels schlagen sich nur langsam um (daher die langen Lieferantenkredite), die Waren des täglichen Konsums, wie Kolonialwaren und Gewürze, setzen sich rasch ab. Reinere Drogenhandlungen haben deshalb einen längeren Umschlag als solche, die sich der Kolonialwarenhandlung nähern. Anderseits braucht sich der Drogist in Großstädten, wo die Lieferanten vor der Tür wohnen, nicht zu große Lager hinzulegen, weil er diese rasch, wenn nötig durch telephonische Bestellung, ergänzen kann.

Die Gewinnzuschläge im Drogenhandel pflegen im ganzen höher zu sein als z. B. im Kolonialwarengeschäft. Man schätzt den Durchschnitt auf 25—30% vom Verkaufspreis. Aber auch hier muß man nach Warengruppen unterscheiden. Hoch ist der Zuschlag bei Drogen und pharmazeutischen Chemikalien, auch die Farbenbranche ist meist lohnend. An den verschiedenen Artikeln in Originalpackung hat der Detaillist gewöhnlich einen Rabatt von 25% (event. noch Umsatzprämien).

Bei Beurteilung des Preisaufschlages darf man die Höhe der Spesen nicht übersehen: Der Drogist ist bei der Wahl seines Geschäftslokales auf gute Geschäftslage und ansehnliche Verkaufsräume angewiesen. Die Kosten für Lagerräume und Einrichtung sind bereits gewürdigt worden. Das Personal hat eine gute allgemeine und fachliche Bildung nötig und beansprucht dafür auch höhere Löhne. An den Waren entstehen Abgänge: pharmazeutische und andere Spezialitäten bringen häufig Verluste durch Ladenhüter, vegetabilische Drogen, Pomaden, Parfümerien und andere Waren verderben leicht. In den Preisaufschlägen ist ferner die Menge gewerblicher Arbeit eingerechnet, die in Drogenhandlungen geleistet wird: Viele Drogisten bereiten die Farben selbst zu und machen sie streichfertig, andere stellen gewisse Waren, wie photographische Chemikalien, Tinten, Klebstoffe, Zahnpulver usw., selbst her, wieder andere trocknen und bearbeiten die selbst aufgekauften Vegetabilien. Die fachlichen Handbücher für Drogisten geben eine große Anzahl von Anweisungen und Rezepten zur Selbstbereitung von Verkaufsartikeln. Nicht selten sind in der Drogenhandlung mehr Arbeitskräfte mit gewerblicher Arbeit als solche beim Verkaufe beschäftigt. Die früher erwähnten Preis- und Absatzschwankungen für Drogen und Chemikalien bedingen natürlich auch eine Risikoprämie im Verkaufspreise.

Alle diese Spesen reduzieren den Reingewinn jedenfalls auf ein bescheidenes kaufmännisches Maß. Die materielle Lage des Handelszweiges ist zwar nicht besonders ungünstig, aber auch nicht glänzend.

Die Zahl der Fallimente ist, verglichen mit anderen Zweigen des Kleinhandels, nicht hoch, doch ist es fraglich, ob es so bleiben wird, wenn die Neugründungen im selben Maßstabe wie bisher weiter erfolgen.

6. Grossogeschäfte im Nebenbetrieb.

Ziffermäßige Angaben über Umsätze, Preisaufschläge und Gewinnprozente im Drogenkleinhandel sind von zweifelhaftem Wert, da die Mehrzahl der Drogisten nach irgendeiner Richtung zu grossieren pflegt. Grossogeschäfte erhöhen aber gegenüber dem reinen Detailbetrieb die Umsätze und erniedrigen die Gewinnquote. Für einen tüchtigen Geschäftsmann wird es gar nicht schwer sein, sich als Grossist zu betätigen, sei es als Fabrikant oder als Wiederverkäufer. Bei der Zahl der Artikel und der Vielgestaltigkeit der lokalen Verhältnisse werden sich genug Arbeitsgebiete erspähen lassen. An mehreren Stellen dieser Arbeit sind bereits Angaben über solche Engrosgeschäfte des Drogenkleinhandels gemacht worden, hier diene nur folgendes zur Ergänzung:

Der Engrosverkehr mit Heilmitteln ist prinzipiell keiner gesetzlichen Beschränkung unterworfen, nur darf der Drogist solche Stoffe, die zum Apothekerprivileg gehören, nicht in den Verkaufsräumen der Kleinhandlung lagern. Nach den Ergebnissen der Rechtsprechung hat man unter Großhandel mit Arzneimitteln nicht nur den Verkauf an Wiederverkäufer oder Wiederverarbeiter zu verstehen, sondern auch die Abgabe in größeren Quantitäten, die über den Einzelbedarf hinausgehen. Der Drogist hat also selbst für Apothekerprivilegsgüter die Möglichkeit des Geschäftsverkehrs mit Kliniken, Krankenhäusern, Lazaretten, Veterinäranstalten, soweit diese das Selbstdispensierrecht besitzen.

Die Tatsache, daß eine Anzahl von Detaildrogisten gleichzeitig Aufkäufer und Grossisten für vegetabilische Heildrogen ist, wurde oben an Beispielen erörtert.

Noch häufiger beobachtet man das Grossieren für die nichtpharmazeutischen Waren der Präparaten- und Spezialitätenindustrie. Eine recht bedeutende Anzahl von Drogenkleinhandlungen stellt im Nebenbetriebe selbst Etablissements der kleinen chemischen Industrie dar. Im übrigen ist der Drogist häufig im Dienste dieser

Industrie agentur- oder kommissionsweise als Platz- oder Bezirksvertreter tätig.

Auch gewissen Zweigen der Industrie und den Handwerkern bietet sich der Drogist als Lieferant an. Gelingt es ihm nicht, auf eigene Rechnung Geschäfte zu machen, so sucht er sich ebenfalls als Kommissionär nützlich zu machen. Es wiederholt sich demnach auf engerem Gebiet dieselbe Erscheinung, welche oben für den eigentlichen Drogengroßhandel besprochen worden ist.

In ihrem Bestreben, in möglichst vielen Artikeln zu grossieren, greifen die Drogisten häufig selbst zu Artikeln, die ihrer Branche eigentlich fernliegen. Dem Verfasser ist ein Beispiel bekannt, daß ein Drogist es übernommen hatte, den zahlreichen Seilern am Orte ihr Material zu verschaffen.

7. Rechtliche Vorschriften für den Drogenhandel.

An früherer Stelle war die Behauptung ausgesprochen, der Drogenkleinhandel gehöre zu den meist reglementierten Handelszweigen.

Von den bezüglichen Gesetzen und Verordnungen soll jetzt des näheren die Rede sein.

Wieder sind es unter den Warengruppen des Drogenhandels die Heilmittel, welche dem Staate die meiste Veranlassung zum Einschreiten geben.

Die Kaiserliche Verordnung über den Verkehr mit Arzeimitteln vom 22. Oktober 1901 zieht die Grenze zwischen dem Apothekenmonopol und dem Spielraum für den Arzneimittelhandel des Drogisten (s. o.). Trotz der Bemühungen in drei Jahrzehnten hat es der Gesetzgeber nicht vermocht, diese Grenzlinie klar und unstrittig zu zeichnen, auch die neueste Regelung der Materie hilft dem beklagten Übelstande der Dehnbarkeit des Gesetzes nicht völlig ab. Schon Grundbegriffe wie Heilmittel, Krankheit, Zubereitungen u. a. lassen verschiedene Deutungen zu. Die Grenze zwischen Heilmittel einerseits und Vorbeugungs-, diätetischem oder kosmetischem Mittel anderseits ist unsicher. Die Zahl der Prozesse, welche wegen unbewußter Verletzung des Apothekermonopols geführt worden sind, ist Legion. In derselben Frage werden von den verschiedenen Gerichten und Instanzen widersprechende Urteile gefällt. Macht die Entscheidung selbst den fachmännischen Autoritäten und Gerichten Schwierigkeit, woher soll es der Drogist wissen, der sich um vieles andere zu kümmern hat? Diese Rechtsunsicherheit wird

für den Drogengeschäftsbetrieb zur beständigen Plage und verleidet manchem den Heilmittelhandel überhaupt.

Der „Deutsche Drogistenverband“ hat sich die Beobachtung der rechtlichen Verhältnisse zu einer seiner Hauptaufgaben gemacht, er übernimmt es, seine Mitglieder auf dem Laufenden zu halten, im Falle eines Prozesses ihnen entweder Material zur Verfügung zu stellen oder ihnen zum Nachgeben zu raten.

Dem Drogisten ist durch Str. G. B. § 367, 3, bei Geldstrafe verboten, zu rezeptieren. Trotzdem gibt es freilich manche, besonders in den Großstädten, welche in Hinterstuben die verbotenen Stoffe vorrätig halten und gelegentlich oder gar gewerbsmäßig Rezepte ausfertigen. Auf solche Winkelapotheken wird natürlich von den Behörden und den geschädigten Apothekern eifrig gefahndet.

Die Ausübung des Heilmittelhandels ist zwar von keiner Konzession abhängig, unterliegt aber einer polizeilichen Kontrolle.

Bei Eröffnung des Geschäftsbetriebes hat der Drogist der Polizeibehörde neben der allgemeinen Anzeige einen Lageplan seiner Verkaufs-Lagerräume einzureichen, der bei späteren Revisionen zu Hilfe genommen wird.

Der Geschäftsbetrieb selbst ist bis ins kleinste durch polizeiliche Verordnungen der staatlichen Ober-, Mittel- und Unterbehörden reglementiert. Die Vorschriften beziehen sich im einzelnen auf Sauberkeit und Ordnung in den Geschäftsräumen, auf die Güte[1]) der Ware, auf die Art der Aufbewahrung, auf die Aufstellung und Anordnung der Artikel in Regalen und Schränken, auf die Signierungen, auf Wiegegeräte, Schöpflöffel, Düten usw.

Zur Überwachung aller dieser Vorschriften finden jährliche Revisionen unvermutet statt. Die Auswahl der Revisoren wird in den einzelnen deutschen Gliedstaaten verschieden getroffen. In Preußen setzt sich die Kommission zusammen aus Vertretern der Ortspolizei, dem Kreisarzt und aus Apothekern.

Die Hinzuziehung von Apothekern zur Revision hat man dem Staate zum schweren Vorwurf gemacht. Die Apotheker sind wirtschaftliche und deshalb nicht selten persönliche Gegner des Drogisten. Ihre Beteiligung hat oft unleidliche Zustände hervorgebracht, wie manche ungerechtfertigte und gehässige Denunziation. Was aber noch schlimmer ist, kommt eine solche Anzeige vor Gericht, so fungieren wieder die Apotheker, vielleicht gar dieselben,

[1]) Es sollen dabei nicht dieselben hohen Anforderungen an die Güte der Ware gestellt werden als in der Apotheke.

als Sachverständige, so daß Kläger und Richter sich in einer Person vereinigen. Den Protesten der Drogisten hat die preußische Ministerialverordnung vom 22. Dezember 1902 wenigstens teilweise Rechnung getragen. Sie bestimmt: Ein Apotheker darf an dem Orte, in welchem er eine Apotheke besitzt, an der Besichtigung nur teilnehmen, wenn der Ort über 20000 Seelen zählt; auch in solchen Orten ist von der Mitwirkung eines dort geschäftlich angesessenen Apothekers in den Fällen abzusehen, in denen die zu besichtigende Handlung als Konkurrenzgeschäft für dessen Apotheke zu betrachten ist.

Die vorerwähnten Bestimmungen betreffen den Drogisten nur in seiner Eigenschaft als Heilmittelhändler.

Zahlreiche andere Warengruppen des Drogenhandels sind aber ebenfalls Gegenstand obrigkeitlicher Regelung.

Der Drogist ist derjenige Kaufmann, für welchen die Giftgesetzgebung von besonders praktischer Bedeutung ist, weil er den größten Teil des Kleinhandels mit Giften (Chemikalien, Säuren, Ungeziefermitteln, giftigen Farben usw.) in der Hand hat. Für den Handel mit Giften bedarf es einer besonderen Konzession und die Mehrzahl der Drogisten hat diese erworben. Die bezüglichen Gesetzesvorschriften betreffen u. a. die Art der Aufbewahrung, die Abgabe, die Führung von Giftbüchern und die Revision von Verkaufsstellen. Die jährliche Revision der Drogenhandlung erstreckt sich gleichzeitig auf die Innehaltung der Giftvorschriften.

Ähnliche Verwaltungsvorschriften betreffen die Aufbewahrung und den Handel mit feuergefährlichen Stoffen wie Petroleum, Äther, Benzin, Kalziumkarbid, Pulver, Feuerwerkskörpern.

Da die meisten Drogisten auch Kleinhandel mit Spirituosen betreiben, bedürfen sie dazu einer besonderen Branntweinkonzession, auch die Nahrungsmittelgesetze haben für den Handelszweig praktische Bedeutung. Es mangelt dem Drogisten nicht an noch weiteren Berührungspunkten mit der Polizei, die obigen Vorschriften sind nur die wichtigsten.

Eine große Erschwerung für die Durchführung solcher Bestimmungen liegt darin, daß die meisten davon innerhalb Deutschlands territorial verschieden geregelt sind. Besonders die Sanitätspolizei ist in Deutschland Sache der Gliedstaaten und von diesen in der Hauptsache den staatlichen Mittel- und Unterbehörden übertragen.

Das kaufmännische Personal findet daher beim Stellungswechsel häufig unbekannte Verhältnisse und kann sich schwer eine Sicherheit in der Handhabung erwerben.

Auf eine einheitliche Regelung der gesamten Rechtsverhältnisse des Drogenhandels von Reichs wegen gehen die Wünsche der Drogisten.

Auch klagen die Betroffenen darüber, daß beim Erlaß von Gesetzen und Polizeiverordnungen dem praktischen Bedürfnis des Geschäftszweiges zu wenig Rechnung getragen werde. Besonders bei Verordnungen über den Heilmittelverkehr kämen die Drogisten selbst ungenügend zu Worte. Die Ratgeber der Behörden sind die Medizinalkollegien und in diesen häufig Apotheker. Diese letzteren aber übersehen leicht die Verschiedenheit, welche zwischen den Betriebsverhältnissen einer Apotheke und einer Drogenhandlung besteht (vergl. S. 117). Den Drogisten dient ihr kräftig entwickeltes Vereinswesen und die Fachpresse dazu, ihre Wünsche an maßgebender Stelle zu unterbreiten.

8. Gehilfen- und Lehrlingswesen, Konkurrenz innerhalb der Branche und von außen.

Über das Gehilfen- und Lehrlingswesen gibt des Ergebnis einer Enquete des Deutschen Drogistenverbandes vom Jahre 1892 Material[1]), welches allerdings nur Bruchstücke enthält und außerdem jetzt ziemlich veraltet ist. Immerhin seien einige daraus gezogene Berechnungen mitgeteilt: Von 2 Zahlenreihen a und b betrifft die erste (a) 200, die zweite (b) 82 Drogenkleinhandlungen, je solche aus Städten mit gleichen Anfangsbuchstaben. Danach berechnet sich folgendes:

Es kommen pro Betrieb im Durchschnitt:

	Gehilfen	Lehrlinge	Arbeiter	Summe des Hilfspersonals	Von den Unternehmern waren gelernte Apotheker
Nach Zahlenreihe a	1,42	1,10	1,08	3,60	29%
„ „ b	1,20	1,08	0,84	3,12	44%

Die nachstehende Tabelle hat zur Grundlage die Gewerbestatistik von 1895.[2]) Sie zeigt, daß im Drogenkleinhandel die weiblichen Hilfskräfte gegenüber den Verhältnissen anderer Branchen

[1]) Vergl. Otto Meißner, Bericht des Deutschen Drogistenverbandes.

[2]) Nach Angaben im Handbuch der Wirtschaftskunde Deutschlands, Bd. IV, S. 87 ff., zusammengestellt.

sehr zurücktreten, ferner, daß auch die Zahl der mitbeschäftigten Familienangehörigen (besonders der weiblichen) klein ist.

In den Betrieben, welche bis zu fünf Personen beschäftigten, zählte man 1895:

Im Handelszweig für	Kolonial-, Eß- und Trinkwaren	Manufaktur-waren	Drogen und Chemikalien	Tabak und Zigarren	Weine und Spirituosen
Männliche Gehilfen . .	43862	16910	4237	2319	4788
Weibliche Gehilfen . .	21591	18451	312	781	400
Das Zahlenverhältnis der weiblichen zu den männlichen Gehilfen ist demnach wie 1 : . . .	1 : 2,0	1 : 0,9	1 : 13,6	1 : 3,0	1 : 12,0
Mitarbeitende Familienangehörige zählte man	55413	11234	385	1742	533

Der Zudrang von Lehrlingen und Gehilfen zum Drogistengewerbe ist groß. Die Neigung der Eltern, ihre Söhne als Lehrlinge gerade in Drogenhandlungen zu geben, kann man sich wohl erklären. Der Beruf ist unter den Kleinhandelszweigen ziemlich geachtet, die Arbeit ist reinlich, abwechselnd, nach der Art der Ware interessant. Die fachliche Ausbildung pflegt in der Branche besser zu sein als in vielen anderen, wo der Lehrling oftmals absichtlich unwissend gehalten wird. Deshalb ist die Zahl der Lehrlinge im Durchschnitt der Geschäfte ziemlich die höchste von allen Zweigen des Kleinhandels. Es werden mehr Lehrlinge ausgebildet, als in dem Stande später unterkommen können, ein Teil davon betrachtet den Drogenhandel nur als eine geeignete kaufmännische Schule für spätere Tätigkeit in anderen Branchen.

Auch an Gehilfen ist kein Mangel. Da man von ihnen viel Branchenkenntnis verlangt, sind ihre Einkommensbezüge verhältnismäßig nicht ungünstig.

Eine höhere Fachbildung verleitet zum Selbständigmachen und solches Bestreben pflegen kundschaftsuchende Großhandlungen zu unterstützen. Dies ist einer der Gründe für die rasche Vermehrung der Geschäfte. Die Branche wird aber besonders gefüllt durch die apothekenlosen Apotheker. Nicht jedem gelingt es, eine Apotheke zu erwerben, und dann liegt ihm als Ersatz die Drogenhandlung am nächsten. Dazu langen seine Mittel vielleicht gerade hin, sie mögen oft reichlicher sein als bei dem gelernten Drogisten.

Die Konkurrenz der Warenhäuser, Großmagazine, Konsumvereine ist in dieser Branche zwar auch vorhanden — in Berlin gibt es sogar ein „Medizinisches Warenhaus“ — doch kommt sie

nicht sehr in Betracht, da jene Betriebsformen sich für den Drogenhandel nicht gut eignen. Auch der Wander- und Hausierhandel macht dem Drogisten wenig Abbruch. Der Vertrieb von Arzneimitteln und Giften im Umherziehen ist übrigens durch Gew. Ordn. § 56, 9 ausgeschlossen. Dadurch hat man z. B. den früheren sogenannten Thüringer Balsammännern das Handwerk gelegt.

9. Vereins- und Bildungswesen.

In einer Reihe größerer Städte Deutschlands und für einzelne Landesbezirke (Bayern, Württemberg, Schlesien, Thüringen, Rheinland, Westfalen) haben sich die Drogisten zu Vereinen zusammengeschlossen. (Nach Drogisten-Kalender von 1904 sind es 28.) Der Zweck dieser Vereine ist zunächst ein sozialer: Es sollen sich die einzelnen Konkurrenten resp. Kollegen persönlich kennen und achten lernen. Preiskonventionen kommen dabei wohl auch vor, haben doch in manchen Städten sogar Drogisten und Apotheker sich über die Preise gewisser gemeinschaftlich geführter Waren verständigt. Ihre vornehmste Aufgabe suchen diese Vereine in der Ausbildung ihres Personals. Zu diesem Zwecke sind von ihnen Fachschulen gegründet worden, in denen Warenkunde und Chemie, aber auch Physik, Botanik, Buchhaltung, Rechtskunde usw. gelehrt wird. Im Jahre 1904 waren es 16 solcher Schulen.

In manchen (37) Städten haben sich auch Vereine von Angestellten (Vereine junger Drogisten) gebildet. Dieselben bezwecken neben der Geselligkeit auch berufliche Weiterbildung und Stellenvermittlung.

Über ganz Deutschland verbreitet und (1904) ca. 2000 Mitglieder zählend besteht als Eingetragene Genossenschaft der schon mehrfach erwähnte „Deutsche Drogistenverband“. Sitz und Leitung waren bis vor wenigen Jahren in Leipzig, jetzt in Berlin. Er wurde im Jahre 1873 zur Stellungnahme gegen die Kaiserliche Verordnung von 1872 ins Leben gerufen und hat bisher, als offizieller Vertreter des Standes anerkannt, die Interessen der Drogisten bei den gesetzgebenden Organen wahrgenommen.

Für den Gebrauch der Mitglieder hat der Verband die Einrichtung von Verbandsmarken getroffen, die als Etiketten auf den Verkaufsartikeln angebracht, dem Publikum eine Art Garantie bieten sollen. Eine seiner Hauptaufgaben sieht der Verband in der Förderung des fachlichen Unterrichtswesens. Er unterstützt die lokalen Fachschulen, hat für sie einheitliche Lehrpläne und Lehrbücher ausarbeiten lassen, stiftet Prämien usw.

Ferner hat der Verband das Gehilfenprüfungswesen in die Hand genommen. Zu dem Zwecke hat er aus seiner Mitte (1904) 38 Prüfungskommissionen gebildet und zu deren Unterstützung Prüfungsordnungen und -schemata aufgestellt. Das Unterrichtswesen ist eben überhaupt für den Stand bei den hohen Anforderungen an Branchenkenntnis eine Lebensfrage. Ohne theoretischen Unterricht kommt man hier kaum aus, und die vielen Kaufleuten als alleinseligmachend geltende Praxis bietet in diesem Falle keinen Ersatz. Die höchste Lehranstalt für den Drogistenfachunterricht ist die „Drogistenakademie“ in Braunschweig, ein Privatinstitut, aber von staatlicher und kommunaler Seite, sowie vom Drogistenverbande unterstützt. Als Aufnahmebedingung gilt dort die Ablegung der Lehrzeit oder der Berechtigungsschein zum Einjährig-Freiwilligen-Militärdienst. Die Ausbildung geschieht in 1- oder $1^1/_2$jährigem Lehrgang. Lehrgegenstände sind Warenkunde, Chemie, Physik, kaufmännische Fächer. Es soll die Anstalt über vorzügliche Sammlungen und gute Laboratorien verfügen.

Neben dem Vereins- und Unterrichtswesen stellt sich in den Dienst der Standesinteressen eine ziemlich reich entwickelte Fachpresse, die noch ergänzt wird durch die Fachblätter verwandter Branchen und durch wissenschaftliche Zeitschriften, die ebenfalls für den Drogisten in Frage kommen können. Das verbreitetste Fachblatt dürfte die in Leipzig erscheinende (Leipziger) „Drogistenzeitung“ sein, bis vor kurzem noch das Organ des „Verbandes“. Als ein vielbenutztes Hilfsmittel für den Gebrauch des Drogisten mag schließlich der jährlich erscheinende „Deutsche Drogistenkalender“ erwähnt werden.

Anlage 1.

Auszug aus dem Marktbericht einer Londoner Exportfirma

(mit verändertem Namen).

Anlage 2.

Auszug aus den Verkaufsbedingungen einer Hamburger Importfirma.

Verkaufsbedingungen.

Vertragsschluß.

Alle **Notierungen** verstehen sich ohne Verbindlichkeit, unverzollt, frei ab Lager (Zollstadt, Freihafen oder Kai), pro 100 kg resp. 1 kg für Neugewicht vor Absendung, wenn nicht anders angegeben.

Für die meisten Artikel haben wir **2 Preise** notiert; die niedrigsten verstehen sich für Abnahme von mindestens 10 Originalkolli resp. für das gebräuchliche größte Quantum und die höchsten für Einzelkolli. Werden jedoch mehrere Kolli, z. B. 5, bestellt, so kommt der entsprechende Durchschnittspreis in Anrechnung. Anbruch, soweit er überhaupt abgegeben werden kann, bedingt einen angemessenen Aufschlag auf die höheren Originalkollipreise.

Briefantwort: Bei Offerten auf „umgehende Briefantwort" muß solche noch an dem Tage des Eintreffens unserer Offerte zur Post gegeben werden. Geschieht die Annahme nicht in dem Sinne der Anstellung, also mit Postwendung, so hört unser Engagement auf, selbst wenn später abgehende telegraphische Korrespondenz uns zur selben Zeit erreicht oder früher, als die bedungene Briefantwort bei gewöhnlichem Postlauf hätte eintreffen müssen. **Drahtantwort:** Bei „sofortiger" oder „umgehender" Drahtantwort dürfen zwischen dem Eingang unserer Mitteilung und dem Abgang der Antwort nicht mehr als drei Geschäftsstunden liegen. Die Zeit von 5 Uhr abends bis 9 Uhr morgens soll dabei nicht mitzählen. — Bei „heutiger" oder „morgiger" Drahtantwort besteht die Verbindlichkeit für uns nur, wenn die Antwort an demselben Tage resp. am anderen bis abends 5 Uhr bei uns eintrifft. Sonntage und gesetzliche Feiertage werden nicht mitgerechnet.

Verkäufe auf Abladung bedingen bei Naturprodukten nur Durchschnittsqualität der Ernte oder kurante, eventuell auch gute kurante Qualität, keineswegs aber lassen sich derartige Transaktionen auf Basis von bestimmten Mustern abschließen. Wir behalten uns das Recht vor, falls die Abladung nicht rechtzeitig erfolgt, einen gleichwertigen Ersatz in gehöriger Zeit ab Kai oder Lager andienen zu dürfen.

Lieferungsabschlüsse: Der Tag der Lieferung resp. Verladung innerhalb der Termine bleibt in Verkäufers Wahl. Jede Teillieferung ist als besonderer Abschluß zu betrachten und eine nicht in richtiger Zeit erfolgte Teillieferung resp. erfolgte Abladung berechtigt nicht zur Aufhebung des ganzen Abschlusses. Die Lieferung ist u. a. auch dann erfüllt, wenn die Ware der Bahn, dem Spediteur oder der Reederei zur Verfügung gestellt ist, auch wenn sie durch irgendwelche Umstände innerhalb des Termins nicht zum Versand kam resp. nicht an Bord genommen wurde.

Verkäufe auf Abruf bezw zur sukzessiven Abnahme müssen, wenn nicht besondere Termine vereinbart wurden, spätestens innerhalb 3 Monaten erledigt sein, und die Abnahme hat in monatlich ungefähr gleichen Mengen zu erfolgen. Erfolgt die Abnahme nicht in richtiger Zeit, haben wir das Recht, den verbleibenden Saldo für Käufers Rechnung zu lagern oder zu streichen, jedenfalls aber nicht die Verpflichtung, die rückständigen Mengen nachzuliefern.

Lieferung.

Erfüllungsort für Lieferung und Zahlung — für Käufer und Verkäufer — ist Hamburg. **„Circa"** gestattet dem Verkäufer in allen Fällen eine Mehr- oder Minderlieferung von 5%. Erfolgt die Lieferung nicht und die Regulierung findet durch Auskehrung der Preisdifferenz statt, so fallen diese 5% weg. — **„Wie gehabt".** Den bei Aufträgen viel gebrauchten Zusatz beziehen wir immer nur auf die Qualität der früher gehabten Ware, niemals auf den Preis.

Verkäufe auf Originalverschluß resp. -Marke: Bei Waren, welche unter Originalverschluß, Originalpackung oder auf Marke verkauft werden, hört jede weitere Verpflichtung für uns auf, wenn Originalverschluß, Originalpackung oder die betr. Marke geliefert worden ist. Für die Richtigkeit der Größenangabe der Kolli können wir nicht verantwortlich gemacht werden.

Zuwiegen: Auf Wunsch und gegen Ersatz der Extrakosten werden die Kolli den Transportanstalten zugewogen. Für unterwegs entstehenden Abgang, Bruch usw. kommen wir nicht auf, es sei denn, daß wir mit der Versicherung für Leckage oder Bruch speziell beauftragt sind oder die dafür entfallenden Prämien von uns in Rechnung gestellt werden.

Versicherung gegen Fluß- und Seegefahr wird, wenn nicht inkl. Assekuranz gekauft ist, nur auf Wunsch besorgt; dagegen sind die von uns zum Versand kommenden Waren, auch wenn ab Lager oder Kai verkauft, während des Transportes hier zur Bahn oder zum Schiff auf Grund unserer laufenden Police versichert (Diebstahl ausgenommen). Leckage- und Bruchversicherung sind ebenfalls von Fall zu Fall zu vereinbaren.

Höhere Gewalt: Von der Verbindlichkeit der rechtzeitigen Lieferung befreien Arbeitseinstellungen, Betriebsstörungen, Maschinenbruch, Krieg, Unruhen, Feuersbrunst, Verbot der Einfuhr und Ausfuhr des zu liefernden Artikels oder des zu seiner Herstellung erforderlichen Rohmaterials, Schiffahrtsschluß sowie Unfälle elementarer Art und alle Zufälligkeiten, denen vorzubeugen nicht in menschlicher Macht liegt, sofern durch ein solches Ereignis die Produktionsfähigkeit unmöglich gemacht oder verringert wird.

Berechnung.

Emballagen werden billigst berechnet, aber nicht zurückgenommen.

Zoll und Zollspesen sind zu Käufers Lasten, desgleichen die Kosten für Ursprungsatteste und Zertifikate, welche für Zollabfertigung usw. verlangt werden. Zollpflichtige Waren, die für den Konsum im Zollinland bestimmt sind, insbesondere wenn es sich um kleinere Quantitäten handelt, sind zur Vermeidung der hohen Abfertigungsspesen zweckmäßig verzollt zu beziehen.

Fallklausel: Wenn Artikel mit Fallklausel kontrahiert werden, ist dieselbe so zu verstehen, daß eine Reduktion auf den kontrahierten Preis nur bei einer allgemeinen, jedoch nicht bei einer exzeptionellen Preisermäßigung eintritt. Die Fallklausel erlischt am Fälligkeitstage des Abschlusses, auch wenn die kontrahierte Menge noch nicht vollständig abgenommen ist. Bei Dispositionen über

Fabrikate, Chemikalien usw. muß eine angemessene Lieferzeit berücksichtigt werden. (Bei bestimmten Fabrikaten findet sich in der Preisliste außerdem die Bedingung, daß während der Kontraktdauer die betreffende Art Waren nicht anderweitig bezogen werden dürfen, sonst tritt die Fallklausel außer Kraft. Der Verf.)

Regulierung.

Offenes Ziel bewilligen wir ohne spezielle Abmachung nicht, unsere Fakturen sind vielmehr durch Barzahlung oder Akzept zu begleichen. Unter Barzahlung ist sofortige Barregulierung zu verstehen und zwar bei einzelnen Rohchemikalien gegen Faktura, bei gewissen Konventionsartikeln innerhalb 30 Tagen nach Fakturendatum. (Z. B. für Borsäure: netto Kassa innerhalb 30 Tagen ohne Skonto oder 3-Monatsakzept auf einen Bankplatz unter Zuschlag von 5% Zinsen p. a. vom Tage der Faktura. Der Verf.)

Fakturen für alle übrigen Artikel, ausgenommen diejenigen, welche wir gleichfalls netto Cassa handeln, sind durch spesenfreie Kassa abzüglich 1% Skonto innerhalb 14 Tagen nach Fakturendatum, oder 3-Monatsakzept, zahlbar an einem Reichsbankplatz, zu ordnen.

In Ausnahmefällen trassieren wir Netto-Kassa-Beträge in Reichsmark, Maximum 3 Monate nach Fakturendatum mit Zinsberechnung zum jeweiligen Reichsbankdiskontsatz, Minimum aber 5% p. a. und Belastung des Wechselstempels.

Die Akzeptierung unserer Tratten hat gegen Aushändigung der Verladungsdokumente zu geschehen.

Beträge, die nicht pünktlich eingehen, werden zuzüglich Inkassospesen und eventueller Zinsen, welche für Deutschland den Reichsbankdiskontsatz, Minimum jedoch 5%, und für das Ausland 1% über Reichsbankdiskont, Minimum aber 6% p. a. ausmachen, eingezogen. In diesem Falle erfolgt die Berechnung der Valuta vom Datum der Faktura, einerlei, welches freie Ziel dem Kaufe zugrunde gelegen hat.

Rimessen auf Reichsbankplätze kreditieren wir vollwertig, solche auf Nebenplätze nur gegen Vergütung der Inkassospesen. Unter keinen Umständen werden Abzüge für Porto, welche gesetzlich ebenfalls unzulässig sind, oder Bankeinzahlungsgebühren und dergl. genehmigt.

Coupons werden nicht in Zahlung genommen.

Ferner erläutern die vorliegenden „Verkaufsbedingungen“, wie sich nach den Usancen des Hamburger Platzes die Transportspesen und das Transportrisiko auf Verkäufer und Käufer verteilen, wenn im Vertrage vereinbart wurden: Cif, Kost-Fracht, frachtfrei, franko, frei Schiffsseite, frei Bord (fob), frei Kahn, frei Bahn, frei ab Bahn, frei Waggon, frei ab Lager, frei Kai, frei ab Hamburg usw.